

غيّر تفكيرك، غيّر حياتك

كيف تحرّر قدراتك لتحقيق النجاح والإنجازات

بريان تراسي

مؤلف كتاب «ارسم مستقبلك بنفسك» الذي حقق أفضل المبيعات



غيّر تفكيرك،
غيّر حياتك




بسم الله الرحمن الرحيم

غيّر تفكيرك، غيّر حياتك

كيف تحرّر قدراتك لتحقيق النجاح والإنجازات

بريان تراسي

مؤلف كتاب «ارسم مستقبلك بنفسك» الذي حقق أفضل المبيعات





الفرع		الرقم
المركز الرئيسي (المملكة العربية السعودية)		
ص. ب ٣١٩٦	تليفون	+٩٦٦ ١ ٤٦٢٦٠٠٠
الرياض ١١٤٧١	فاكس	+٩٦٦ ١ ٤٦٥٦٣٦٣
المعارض: الرياض (المملكة العربية السعودية)		
شارع العليا	تليفون	+٩٦٦ ١ ٤٦٢٦٠٠٠
شارع الأحساء	تليفون	+٩٦٦ ١ ٤٧٧٣١٤٠
الحياة مول	تليفون	+٩٦٦ ١ ٢٠٥٧٠٣٠
طريق الملك عبدالله (حي الحمرا)	تليفون	+٩٦٦ ١ ٢٧٨٨٤١٦
الدائري الشمالي (مخرج ٥/٦)	تليفون	+٩٦٦ ١ ٢٧٥٤٧١٠
القصيم (المملكة العربية السعودية)		
شارع عثمان بن عفان	تليفون	+ ٦٦ ٦ ٣[illegible]٩١٠٠٢٦
الخبر (المملكة العربية السعودية)		
شارع الكورنيش	تليفون	+٩٦٦ ٣ ٨٩٤٣٣١١
مجمع الراشد	تليفون	+٩٦٦ ٣ ٨٩٨٢٤٩١
الدمام (المملكة العربية السعودية)		
الشارع الأول	تليفون	+٩٦٦ ٣ ٨٠٩٠٤٤١
الأحساء (المملكة العربية السعودية)		
المبرز طريق الظهران	تليفون	+٩٦٦ ٣ ٥٣١١٥٠١
جدة (المملكة العربية السعودية)		
شارع صاري	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٦٨٢٧٦٦٦
شارع فلسطين	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٦٧٣٢٧٢٧
شارع التحلية	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٦٧١١١٦٧
شارع الأمير سلطان	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٢٣٨٢٠٥٥
شارع عبدالله السليمان (جامعة بلازا)	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٦٨٧٢٧٤٣
مكة المكرمة (المملكة العربية السعودية)		
أسواق الحجاز	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٥٦٠٦١١٦
المدينة المنورة (المملكة العربية السعودية)		
جوار مسجد القبلتين	تليفون	+٩٦٦ ٤ ٨٤٦٦٧٦١
الدوحة (دولة قطر)		
طريق سلوى - تقاطع رمادا	تليفون	+٩٧٤ ٤٤٤٠٢١٢
أبو ظبي (الإمارات العربية المتحدة)		
مركز الميناء	تليفون	+٩٧١ ٢ ٦٧٣٣٩٩٩
الكويت (دولة الكويت)		
الحولي - شارع تونس	تليفون	+٩٦٥ ٢٦١٠١١١

موقعنا على الإنترنت www.jarirbookstore.com

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على :

jbpublications@jarirbookstore.com

الطبعة الأولى ٢٠٠٧

CHANGE YOUR THINKING, CHANGE YOUR LIFE

How to Unlock Your Full Potential for Success and Achievement

BRIAN TRACY







المحتويات

تمهيد		١
المقدمة		٣
الفصل الأول :	غير طريقة تفكيرك	١١
الفصل الثانى :	غير حياتك	٣١
الفصل الثالث :	احلم أحلاماً كبرى	٥٧
الفصل الرابع :	قرر أن تحقق الثراء	٧١
الفصل الخامس :	أمسك بزمام حياتك	١٠٣
الفصل السادس :	التزم بالتفوق	١١٩
الفصل السابع :	ضع الناس فى المقام الأول	١٥٣
الفصل الثامن :	فكر كما يجدر بعبقرى	١٧٥
الفصل التاسع	أطلق قواك العقلية	١٩٧
الفصل العاشر :	اشحن تفكيرك	٢٢٧
الفصل الحادى عشر :	اصنع مستقبلك الخاص	٢٥٣
الفصل الثانى عشر :	عش حياة عظيمة	٢٧٩
خلاصة القول والاستنتاجات		٣١١
برنامج متقدم للتوجيه والمتابعة		٣١٩



تمهيد

إذا كنت على استعداد لتحقيق التفوق ، وتحقيق نتائج مذهلة ، فبين يديك الآن خريطة طريق يمكنك الاعتماد عليها في هذا الشأن ، حيث يمكنك الاعتماد على هذا الكتاب لتحديد ملامح مستقبلك . فكل ما تحتاجه لصنع مستقبل باهر أن تقرأ هذا الكتاب ، وتحدد سبل تطبيقه على حياتك الخاصة ، وتضع لنفسك خطة لتنطلق بكل الحماس بعد ذلك لتنفيذها .

وفي هذا الإطار أود الاعتراف بأننى واحد من أشد المعجبين بـ " بريان " ، فلقد أجريت دراسات عليه ، وعلى أعماله البراقة ، وعلى ما حققه من نتائج مذهلة أننى أيضاً أحد زملائه وأصدقائه المقربين ، فلقد عملنا سوياً في برامج كثيرة ، كما تقابلنا وتجاذبنا أطراف الحديث في مناسبات كثيرة .

يعد بريان واحداً من أكثر مفكرى العالم إبداعاً ، والذين تناولوا فى كتاباتهم موضوعات تنمية الذات والنجاح الشخصي . وعلى ما أتذكر فإننى بعت ما يزيد على اثنين وثمانين مليون كتاب تهدف موضوعاتها إلى مساعدة الناس على تفجير طاقاتهم الدفينة .

هذا الكتاب يوضح لك سبل اكتشاف مواردك الداخلية المذهلة ، كما يساعدك على تفجير طاقاتك الجبارة ، ولسوف نتعرف من خلاله على سبل اجتذاب الناس إلى محيط حياتك ، كما سيساعدك على معرفة الموارد التى تحتاجها للوصول إلى ما تحدده لنفسك من أهداف أيًا كانت .

ولسوف تنتابك دهشة عارمة مع البدء فى تحقيق نتائج جديدة وأفضل بتوظيف هذه المفاهيم ، والأفكار فى كل شيء تفعله ، إنها نفس المفاهيم التى استخدمها الفائزون ، والأثرياء العصاميون ، والقادة فى المجالات كافة .

فى هذا الكتاب ، سوف نتعرف على عملية متدرجة لتحقيق نجاح مبهر ، حيث سيتسنى لك تنفيذها بسهولة دون تكبد عناء كبير . وتعد هذه

الاستراتيجية المتبعة لتحقيق النجاح منطقية وجذابة إلى حد بعيد ، كما أنها مرضية وباعثة على الأمل ، كما أنها بمثابة تحول كبير فى الأداء الشخصى .

طالما ليس هناك مفر من التفكير ، فلم لا تفكر فى أفكار عظيمة ، وتتوصل إلى نتائج عظيمة ؟

يعد " بريان " نجماً لامعاً فى عالم الكتابة والخطابة ، فللرجل تفكيره المدهش ، كما أنه حقق نتائج مذهلة لنفسه ، وللمئات ، بل وللآلاف من الناس ، ولسوف يساعد الفكر الذى يطرحه بريان فى هذا الكتاب على إلهاب حماسك لتحقيق نفس النتائج أو ما يفوقها .

استعد لخوض غمار واحدة من المغامرات والرحلات الاستكشافية العظيمة فى أول المجالات العظيمة وآخرها - إنه عقلك ! إنك بصدد اجتياز تجربة رائعة !

مارك فيكتور هانسن
مؤلف " شوربة الدجاج للروح "

المقدمة

ما من شيء على وجه البسيطة إلا ويمكنك أن تملكه ـ بمجرد أن تـؤمن بحقيقة أنك تستطيع ذلك .

ـ " روبرت كولير "

■ الحقيقة الخاصة بك

إنك شخص جيد من كل الوجوه . وتستحق حيـاة رائعـة ، مفعمـة بالنجـاح والسعادة والبهجة والحماسة . ومن حقك أن تحظى بعلاقات إنسانية سـعيدة ، وبصحة ممتازة ، وبعمل ذى شأن ، واستقلال مالى . تلك حقـوق لـك بـالفطرة . هذا ما ينبغى أن تنطوى عليه حياتك .

لقد خلقك الله لتنجح ، وخلقك لتحظى بـدرجات سـامية مـن تقـدير الـذات واحترامها ، ومن الكبرياء الشخصى . كما أنك شخص نـادر المثـال ؛ فلـم يكـن هناك أبداً أى شـخص مطـابق لـك تمامـاً علـى مـر تـاريخ الإنسـانية علـى هـذه الأرض . إن لديك من المواهب والقدرات غير المستغلة ما يدهش العقول ، والتـى يمكن أن يجلب لك كل ما قد تنشده فى حياتك ، إذا حررتها واسـتثمرتها كمـا ينبغى .

إنك تعيش فى أعظم عصور التاريخ الإنسانى كله . تحيط بك وفرة وافـرة مـن الفرص تستطيع انتهازها من أجل تحقيق أحلامك . وما من حدود حقيقية تقف أمام ما يمكن أن تكونه أو تحققه أو تمتلكه ، إلا تلك الحدود التى تضعها أنـت أمام نفسك من خلال طريقة تفكيرك الخاصة . فحقيقـة الأمـر أن مسـتقبلك غـير محدود .

■ اجعل الحلم حقيقة !

ماذا كان رد فعلك تجاه الفقرات الثلاث السابقة ؟ غالباً خطرت لك استجابتان أولاً ، أعجبك ما ورد فيها ، وتمنيت من أعماق قلبك أن يكون حقيقياً بالنسبة لك ؛ لكن استجابتك الثانية اتسمت بالتشكك في الغالب . فبالرغم من أنك ترغب رغبة عميقة في حياة تتمتع بالرخاء والسعادة والصحة الجيدة ، فإنك عندما تقرأ تلك الكلمات تساورك الشكوك والمخاوف على الفور ، لتذكرك بالأسباب التي قد تجعل تلك الأحلام والأهداف غير ممكنة لك ، حسناً ، انضم إذن إلى الجموع الغفيرة !

هذا بالضبط ما كنت أشعر به منذ سنوات عديدة . فمع أنني كنت أريد تحقيق نجاح كبير في الحياة ، فقد كنت أفتقر للمهارة والتعليم والوظيفة . ولم أدر ما الذي يمكنني عمله لكي أحسن من شأني . وقد شعرت بالوقوع في مأزق وحيرة ، ما بين الأفكار الكبرى من جهة ، ومحدودية الفرص والموارد من جهة أخرى . ثم اكتشفت مجموعة من المبادئ الجديرة بالملاحظة ، يرجع إليها فضل كل نجاح باهر وإنجازات عظيمة على مر العصور ، فتبدلت حياتي منذ ذلك الحين .

وبعد أن تثبت صحة تلك القوانين والمبادئ في حياتي ، بدأت التحدث على الملأ ، وتدريب الآخرين لتطبيق الأفكار نفسها . ومنذ ذلك الحين ، ألقيت ما يربو على الألفي خطاباً ، والعديد من المنتديات التي كانت تستمر لأربعة أيام تباعاً ، وذلك في ٢٤ دولة ، على عدد إجمالي من المشاركين يزيد على المليوني شخص . كان أغلبهم يساورهم الشك أيضاً حين سمعوا تلك الأفكار حول التفاؤل وإمكانية التغيير ، إلى أن تعلموا ما سوف تتعلمه أنت في الصفحات التالية . فبدلت هذه الأفكار حياتهم ، كما سوف تبدل حياتك .

■ المبدأ العظيم

لعل أهم المبادئ العقلية والروحية التي تم اكتشافها على الإطلاق هو أن يصير المرء ما يفكر بشأنه معظم الوقت . إن عالمك الخارجي يشبه كثيراً صورة

مرآة لعالمك الداخلي . وما يجرى **خارجك** ما هو إلا انعكاس لما يجرى **بداخلك** . إذ يمكنك التوصل للحالة الداخلية لأحدهم بالنظر إلى أحواله وظروفه الخارجية لحياته أو حياتها . ولن تكون شيئاً آخر سوى ما رأيته .

■ الأفكار لها تأثير بالغ

يحتوى عقلك على طاقة فائقة . وتتحكم أفكارك وتحدد كل ما يحدث لك تقريباً . بوسع أفكارك أن ترفع أو تخفض معدل ضربات قلبك ، وأن تحسن من عملية الهضم لديك أو تجعلها متعسرة ، وأن تغير التركيب الكيميائي لدمك ، وأن تساعدك على النوم أو تبقيك ساهراً طوال الليل .

يمكن لأفكارك أن تحمل إليك السعادة أو الحزن ، وقد يتم ذلك على الفور فى بعض الأحيان . وأن تجعلك يقظاً ومنتبهاً ، أو مشوش الانتباه ومحبطاً . وأن تجعلك محبوباً من الآخرين أو مرفوضاً ، تشعر بالثقة أو غير آمن ، إيجابياً أو سلبياً . يمكن لأفكارك أن تجعلك ناجحاً أو فاشلاً ، ثرياً أو تعانى الفقر ، محترماً من الآخرين أو متجاهلاً . يمكن لأفكارك وما تستدعيه من أفعال أن تشكل حياتك بكاملها . وأفضل ما فى الأمر كله أنها تحت سيطرتك تماماً .

■ الأفكار ، والمشاعر ، والرغبات

إنك عبارة عن حزمة معقدة من الأفكار ، والمشاعر ، والاتجاهات النفسية ، والرغبات والخيالات ، والمخاوف ، والآمال ، والشكوك ، والآراء ، والطموحات ، وكل تلك الأشياء فى تغير مستمر ، من ثانية إلى أخرى أحياناً ويؤثر كل عامل من عوامل شخصيتك تلك فى العوامل الأخرى ، وبطرق لا يمكن توقعها فى بعض الأحيان . إن حياتك فى مجملها هى ثمرة التداخل والتفاعل ما بين تلك العوامل .

تستدعى أفكارك خيالات وصوراً ، بما يصاحبها من انفعالات . ثم تستدعى تلك الصور والانفعالات مواقف نفسية وأفعالاً . ثم ينجم عن أفعالك تداعيات ونتائج تحدد ما الذى يحدث لك .

إذا فكرت بشأن النجاح والثقة ، فسوف تشعر بالقوة والكفاءة ، وسوف يتحسن أداؤك في أى شيء تحاول القيام به . أما إذا أخذت تفكر بشأن ارتكاب الأخطاء أو الوقوع في الحرج ، فسوف يسوء أداؤك ، بصرف النظر عن مدى مهارتك في حقيقة الأمر .

كل من الخيالات والصور المنبعثة من خيالك أو من العالم الخارجى تقوم بإنتاج الأفكار ، والانفعالات ، والتوجهات التى تلازمها . ثم تستدعى الأفعال التى تقود بدورها إلى نتائج وثمار محددة . إن التفكير بشأن شخص ما أو موقف ما يمكن له أن يحمل لك إحساساً مباشراً بالسعادة ، أو بالحزن ، أو الغضب ، إحساساً بالمودة أو الوحدة .

■ التوجهات ، والأفعال والانفعالات

وبدورها تؤدى توجهاتك ، إيجابية كانت أم سلبية ، بناءة أو هدامة ، إلى ما يلازمها من خيالات وانفعالات ، وأفعال لها أثرها على حياتك وعلاقاتك . كما أن توجهاتك ، بدورها ، تعتمد على خبراتك السابقة وقناعاتك الأساسية بشأن الطريقة التى من المفترض أن تجرى بها الأمور .

وتستدعى أفعالك الانفعالات والتوجهات الملازمة لها . فطبقاً لقاعدة " الارتداء " ، فإنك بالفعل تتصرف بطريقة تتواءم مع الحدث عن طريق قانون التأثير المتبادل ، تستطيع حقاً توفيق مشاعرك بحيث تنسجم مع الفعل . عن طريق التصرف كما لو كنت سعيداً بالفعل ، إيجابياً وواثقاً ، سرعان ما تبدأ فى الشعور بهذه المشاعر داخلياً . وأفعالك تحت سيطرتك المباشرة ، بينما انفعالاتك ليست كذلك .

تعد الجوانب الخارجية لحياتك **محايدة** ، فى ذاتها وبذاتها . وحدة **المعنى** الذى تسبغه عليها هو ما يحدد توجهاتك ، وآراءك ، وانفعالاتك ، وردود أفعالك تجاهها . إذا غيرت طريقة تفكيرك بشأن أى جانب من جوانب حياتك ، فسوف تغير طبيعة مشاعرك وسلوكك فى هذا الجانب . وبما أنك تستطيع أن تقرر فيم تفكر ، فإن لديك القدرة للإمساك بزمام السيطرة التامة على حياتك .

■ راجع معتقداتك

ينص قانون الاعتقاد على : **أنه أياً كان ما تؤمن به بإخلاص وثبات فسوف يصير حقيقة واقعة** . إنك تتصرف دائماً وأبداً بالأسلوب الذى يتفق مع أعمق وأقوى معتقداتك ، سواء كانت صحيحة أو خاطئة . وجميع هذه المعتقدات مكتسبة بالتعلم . ففى الماضى ، لم تكن لديك هذه المعتقدات .

بدرجة كبيرة تقوم معتقداتك بتشكيل واقعك . إنك لا تعتقد بما **تراه** ؛ ولكنك **ترى** ما تعتقد به بالفعل . وتستطيع أن تحوذ على معتقدات معززة لحياتك تجعلك سعيداً ومتفائلا ، أو تحوذ على معتقدات سلبية بشأن نفسك وإمكاناتك ، والتى تقف كعقبات أمام تحقيق كل شيء يعد متاحاً وممكناً لك عن حق .

إن أكثر المعتقدات ضرراً ، والتى من الممكن أن تحوذها هى المعتقدات التى تضع حدوداً على ذاتك . إنها تلك المعتقدات بشأنك وبشأن نفسك التى تعوقك عن التقدم . وأغلبها لا أساس له من الصحة ، وما هى إلا ثمرة لمعلومات تلقيتها بلا مساءلة أو نظر ، منذ الطفولة المبكرة فى أغلب الأحوال . وحتى لو كانت غير صحيحة بالمرة ، فإذا صدقت وسلمت بأنك محدود القدرة فى بعض المناحى ، مثل أن تتمتع بصحة رائعة وتحظى بالسعادة وتجنى المال الوفير ، سيصير هذا واقعك الحقيقى . وكما أشار المؤلف " ريتشارد باش " فى كتابه أوهام أو Illusions : " لو أخذت تدافع عن أوجه قصورك وتبررها ، لا شك أنها ستتحول إلى حقائق مؤكدة "

■ أنت مغناطيس حى

ينص قانون الجاذبية على أنك " مغناطيس حى " ، **وأنك تجذب حتماً إلى حياتك من الأشخاص ، والأفكار ، والفرص ، والظروف ، كل ما يتناغم مع أفكارك الغالبة عليك .**

فحين تفكر فى أفكار إيجابية ، متفائلة ، مُحبة ، ناجحة ، فإنك تخلق مجالاً حيوياً من المغناطيسية ، يجذب الأمور نفسها التى تفكر فيها تماماً كما

يجذب المغناطيس إليه ذرات الحديد . ويفسر هذا القانون سبب أنك لا تكون مضطراً للانشغال بمصدر الخير الذى ينبع من داخلك . إذا احتفظت بعقلك فى حالة تركيز صافية على ما ترغبه ، وتجنبت التفكير فيما لا ترغب ، ستجذب كل ما تحتاجه لبلوغ أهدافك ، فى الوقت الذى تصبح فيه مستعداً تماماً . غير من طريقة تفكيرك وسوف تغير حياتك .

■ المقياس الوحيد الحقيقى

قال الفيلسوف الإنجليزى " برتراند راسل " ذات مرة : " إن أفضل دليل على إمكانية القيام بأمر ما هو أن هناك آخرين قد قاموا به فعلاً " . وتعلمنا كتب الحكمة القديمة طريقة قياس مدى صحة أى مبدأ " بثمارها تُعرف الأشجار " . أى بالنتائج تُعرف الأعمال .

وبعبارة أخرى ، فإن السؤال الوحيد الذى تحتاج لطرحه فيما يخص أية فكرة هو : " هل تؤتى ثمارها ؟ " وهل ستجلب ما ترغبه من نتائج ؟ قال عالم الاقتصاد الفائز بجائزة نوبل " ميلتون فريدمان " : " إن المقياس الوحيد الحقيقى لأية نظرية أو فكرة هو قدرة المرء على توقع نتيجتها المستقبلية بمنتهى الدقة "

ولكن إليك هذا النبأ السار ، إن الأفكار والمبادئ التى أنت بصدد تعلمها الآن قد تم اختبارها وثبتت صحتها فى حياة وخبرات ملايين الأشخاص . وهى فى حد ذاتها مثل أى مبدأ من مبادئ الطبيعة تعتبر **محايدة** . الطبيعة لا تحابى أحداً ولا تعادى أحداً ، فهى تعامل الجميع سواء بسواء . فأياً كانت البذور التى زرعتها فى الأرض ستثمر طبيعياً . وأياً كانت الأفكار التى زرعتها فى عقلك ، ستثمر طبيعياً كذلك . إن الأمر بين يديك بالكامل .

■ انتق أفكارك

الناجحون هم أولئك الأشخاص الذين **يفكرون** تفكيراً أكثر فعالية من غير الناجحين . فهم يعالجون ويتعاملون مع حياتهم وعلاقاتهم ، وأهدافهم ،

ومشكلاتهم ، معالجة مختلفة عن الآخرين . فهم يبذرون بذوراً أفضل ، وبالتالى يجنون حياة أفضل . إذا تعلمت أن تفكر وتتصرف مثل الأشخاص الآخرين المتمتعين بالنجاح والصحة والسعادة والرخاء ، سرعان ما ستحظى بنفس النوع من الحياة التى يحظون بها . فحين تغير تفكيرك فإنك تغير بهذا حياتك .

> الطبيعة ليست متقلبة المزاج . فهى دائماً على حق ، دائماً جادة ، دائماً شديدة البأس . دائماً مصيبة الحكم ، أما الأخطاء والهفوات فهى دائماً بنت أعمال البشر . إن الإنسان غير القادر على تقدير الطبيعة حق قدرها ، تلفظه الطبيعة . ووحده المستعد للتعلم منها ، هو ذلك الشخص النقى والصادق فتخضع له وتبوح فى أذنيه بأسرارها .
>
> ـ " يوهان فولفجانج فون جوته "





الفصل ١

غير طريقة تفكيرك

هناك قانون في علم النفس يقول بأنه إذا شكل المرء في ذهنه صورة لما يود أن يفعله ، ثم احتفظ بهذه الصورةٍ وتعلق بها لفترة طويلة بما يكفي ، فإنه يتحول إلى ما تخيله تماماً .

ـ " ويليام جيمس "

حدث ذات مرة أن كانت هناك امرأة تبلغ الثلاثين من العمر تقريباً ، متزوجة وأم لطفلين . ومثل أشخاص كثيرين نشأت فى منزل يوجه لها من فيه الانتقاد الدائم وغالباً ما تعامل بقسوة من قبل والديها . ونتيجة لذلك ، ترسخت لديها مشاعر عميقة من الدونية وعدم تقدير الذات . كانت تتسم بالسلبية والإحساس بالخوف فاقدة للثقة بنفسها على الإطلاق ، خجولة وتتوارى عن أعين الاهتمام ، ولا تعد نفسها تتحلى بقيمة خاصة أو جدارة ما . شعرت بأنها فى الحقيقة تفتقر إلى أية موهبة .

وبينما كانت تقود سيارتها فى الطريق إلى المتجر عبرت سيارة أخرى الإشارة الحمراء واصطدمت بها اصطداماً عنيفاً . عندما استيقظت وجدت نفسها فى المستشفى مصابة بارتجاج طفيف فى المخ وفقدان كامل للذاكرة . كانت لا تزال قادرة على التحدث ، ولكنها نسيت تفاصيل حياتها الماضية . لقد فقدت ذاكرتها تماماً .

في البداية ، اعتقد الأطباء أنه سيكون أمراً مؤقتاً ، لكن الأسابيع مرت دون أن يرجع إليها أى أثر من ذاكرتها . زارها زوجها وأطفالها يومياً ، لكنها لم تتعرف عليهم . كانت الحالة نادرة تماماً حتى أن أطباء واختصاصيين آخرين أتوا لمعاينتها كذلك ، لفحصها وطرح الأسئلة عليها بشأن حالتها .

■ البداية الجديدة

عادت إلى منزلها في نهاية الأمر وذاكرتها خالية تماماً . ولكنها عقدت العزم على فهم ما حدث لها ، فأخذت تقرأ الكتب الطبية وتدرس جانب التخصص فى فقدان الذاكرة بأنواعه . التقت بمختصين فى هذا المجال وتحدثت إليهم . ثم وضعت فى النهاية ورقة بحثية عن حالتها . ولم يمض وقت طويل ، حتى دعيت للتحدث في مؤتمر طبى لكى تعرض بحثها ، ولتجيب عن التساؤلات الخاصة بحالة فقدان الذاكرة الخاصة بها ، وتتقاسم مع الآخرين خبراتها وأفكارها حول علم وظائف الأعصاب .

خلال هذه الفترة حدث أمر مدهش . **لقد صارت شخصاً جديداً تماماً** . كل ذلك الاهتمام الذى حظيت به في المستشفى وفيما تلا ذلك جعلها تشعر بقيمتها وأهميتها ، وبأنها محبوبة حقاً من عائلتها . ثم جاء الاهتمام والترحيب الذى استقبلها به الأطباء المتخصصون فمدها بقدر أعلى من تقدير الذات واحترامها . أصبحت إيجابية بشكل فريد ، ذات ثقة بنفسها ، ولطيفة المعشر ، وفصيحة اللسان ، ومثقفة ، وكثيراً ما تطلب كمتحدثة وحجة في الحقل الطبى .

لقد انمحت كل ذكريات طفولتها السلبية ، كما اختفى كذلك شعورها بالدونية . لقد صارت شخصاً جديداً ، فغيرت طريقة تفكيرها وغيرت حياتها .

■ الصفحة البيضاء

كان الفيلسوف الاسكتلندى " ديفيد هيوم " هو أول من اقترح فكرة الصفحة البيضاء . وتقول هذه النظرية إن كل شخص يأتى إلى هذا العالم بلا أية أفكار أو آراء على الإطلاق ، وكل ما يفكر به الشخص أو يشعره يكون مكتسباً منذ

مرحلة الطفولة فصاعداً . وبما أن عقل الطفل يكون صفحة بيضاء فإن كل ما يمر به من أشخاص وتجارب تترك علامة لديه . يصبح الشخص البالغ ما هو إلا الإجمالى الكلى لكل ما تعلمه وشعر به ومر به من تجارب خلال نموه . وما يقوم به الراشدون فيما بعد ، وما يصيرون إليه هو محصلة هذا التأهيل والتكيف المبكر . وكما كتب " أرسطو " : " أياً كان ما يتأثر به الفرد يعبر عنه "

لعل أعظم اكتشاف عن الطبيعة البشرية خلال القرن العشرين كان اكتشاف **صورة الذات** . ومفاد هذه الفكرة أن كل شخص يكتسب مجموعة من المفاهيم بشأن ذاته انطلاقاً من لحظة مولده . وتتحول صورتك عن ذاتك تلك عندئذ إلى البرنامج المهيمن للكمبيوتر اللاواعى فى ذهنك ، ليحدد كل شيء يجول فى عقلك ، كل ما تقوله وما تشعر به وتقوم به . لهذا السبب ، فإن كل تغيير يجرى فى حياتك الخارجية يبدأ بتغيير فى الصورة الذاتية للإنسان ، أى أنه يبدأ بتغيير فى الطريقة التى تفكر بها ومشاعرك حيال ذاتك وعالمك .

يولد الطفل دون أى صورة للذات على الإطلاق . وكشخص راشد فإن كل ما لديك من أفكار وآراء ومشاعر ومواقف نفسية ، قد اكتسبتها من الطفولة . كل ما أنت عليه اليوم هو محصلة فكرة أو انطباع اتخذته وتقبلته كحقيقة . وعندما تؤمن بأن شيئاً ما حقيقة ، فإنه يتحول إلى حقيقة بالنسبة لك ، أياً كانت تلك المسألة ومدى صدقها . " فأنت لست ما تظن أنك عليه ، ولكن كما تفكر فيه تكونه "

■ الانطباعات الأولى تدوم

إذا نشأت تحت جناح والدين حريصين دائماً على إخبارك بأنك شخص جيد ، وأحباك وشجعاك ، وسانداك ، وآمنا بك ، مهما كان ما قمت به أو ما لم تقم به ، ستكبر مع اعتقاد بأنك شخص جيد وله قيمته . وفى سن الثلاث سنوات سوف يترسخ هذا الاعتقاد ليصبح جانباً أساسياً للطريقة التى تنظر بها لنفسك وفى صلتك بالعالم . وفيما بعد ، ومهما كان يحدث لك ، ستظل متشبثاً بهذا الاعتقاد . أى أنه يصير حقيقتك الواقعة .

وإذا نشأت لأبوين لا يعرفان مدى تأثير كلماتهما وسلوكياتهما عليك ، وقدرة هذه الأشياء على تشكيل شخصيتك ، فلابد أنهما قد لجآ إلى الانتقاد الهدام ، وإبداء عدم الرضا ، والعقاب البدنى والنفسى من أجل ترويضك أو التحكم بك .
وعندما يتعرض الطفل للانتقاد باستمرار فى سن مبكرة ، سرعان ما يستنتج أن ثمة ما يسوء فى شخصيته . إنه لا يدرك لماذا يتم انتقاده أو عقابه ، لكنه يفترض أن والديه يعرفان حقيقته ، وأنه يستحق هذا . ثم يبدأ فى الشعور بأنه لا يستحق الحب والتقدير ، وأنه قليل الأهمية . بل لابد أنه لا قيمة له على الإطلاق .

تكاد تكون كل المشكلات المرتبطة بالشخصية فى مرحلة المراهقة والنضج تضرب بجذورها فيما يشير إليه علماء النفس **بالامتناع عن تقديم الحب** . إن حاجة الطفل إلى الحب مثل حاجة الورود إلى المطر . عندما يشعر الأطفال بأنهم غير محبوبين ، يجتاحهم عدم الأمان والخوف . يفكرون قائلين " لست جيدا بما يكفى " . ويبدأون فى الانهماك فى سلوكيات تعويضية من أجل التعويض عن توترهم الداخلى هذا . يتبدى هذا الإحساس بافتقاد الحب فى إساءة السلوك ، ومشكلات الشخصية ، ونوبات الهياج والغضب ، والإحباط ، واليأس ، وانعدام الطموح ، ومشكلات التواصل مع الأشخاص والعلاقات .

■ لقد وُلدتَ بلا مخاوف

يولد الطفل بلا مخاوف ، عدا الخوف من السقوط والأصوات العالية . ويتم تعليم جميع المخاوف الأخرى للطفل خلال نموه .

والنوعان الرئيسيان للخوف اللذان نكتسبهما جميعاً هما الخوف من **الفشل** أو **الخسارة** ثم الخوف من الانتقاد أو الرفض . نبدأ فى اكتساب الخوف من الفشل إذا تم انتقادنا ومعاقبتنا باستمرار كلما حاولنا القيام بأمر جديد أو مختلف . فإنهم يصيحون بنا ويقولون : " كلا ! ابتعد عن هناك ! توقف عن ذلك ! ضع هذا جانباً ! " . وغالباً ما يصاحب تلك الصيحات والانتقادات العقاب البدنى والحرمان من الحب ، والاحتمالات التى تلقى الذعر فى نفوسنا .

وسرعان ما نبدأ في الاعتقاد بأننا بالغو الضآلة وشديدو الضعف ، وغير أكفاء ،تعوزنا المقدرة ، وعاجزون عن القيام بأى شيء جديد أو مختلف . وإننا نعبر عن هذه المشاعر بكلمات مثل : " لا أستطيع ، لا أستطيع ، لا أستطيع " وكلما فكرنا بشأن القيام بأمر جديد أو يتسم بالتحدى ، نستجيب آلياً لمشاعر الخوف ، والارتعاش ، وتقلب الأمعاء . إننا نتخذ رد الفعل نفسه كما لو أننا نخشى " لطمة العقاب " على مؤخراتنا من الأب أو الأم . نظل نردد " لا أستطيع " مراراً وتكراراً .

يعد الخوف من الفشل هو السبب المبدئي للفشل في الحياة للراشدين . فنتيجة للانتقاد الهدام في طفولتنا ، نعوق أنفسنا عن التقدم كراشدين . نبخس قدر أنفسنا ، ونقلع عن المحاولة حتى قبل أن نبدأها . وبدلاً من استخدام عقولنا مدهشة القدرات لكى نتوصل إلى طرق لتحقيق ما نبتغيه ، فإننا نستخدم قدرتنا العقلية لاختلاق مبررات لعدم استطاعتنا ، ومبررات لعدم حصولنا على ما نبتغيه .

■ حاجتنا لأن نكون محبوبين

النوع الرئيسى الثانى للخوف الذى يعوقنا عن التقدم ، ويضعف من ثقتنا بأنفسنا ، كما يقضى على رغبتنا في حياة سعيدة ، هو الخوف من **الرفض** ، والذى يتم التعبير عنه في صورة **الانتقاد** . يتم اكتساب هذا الانفعال خلال الطفولة المبكرة ، كنتيجة لتعبير الوالدين عن رفضهم لنا كلما قمنا بشيء يتوقعونه منا . وكنتيجة لعدم إسعادنا لهم ينتابهم الغضب ويحرموننا حبهم وقبولهم الذى نكون في مسيس الحاجة إليه كأطفال .

إن الخوف من أن تكون غير محبوبة ومتروكة للوحدة يعد أذى نفسياً بالغاً لطفلة ، سرعان ما تصوغ سلوكها بحيث تقوم بكل ما تعتقد أنه سيحظى برضا وقبول والديها . فتفقد عفويتها وتفردها . وتبدأ في التفكير قائلة " ينبغى على ! ينبغى على ! ينبغى على ! " وتستنتج من ذلك " ينبغى على أن أقوم بكل ما يريده أبى وأمى منى ، وإلا سيتوقفان عن حبى ، وسأكون وحدى ! "

■ الحب المشروط

ينشأ الطفل تحت ظل ما يسمى " بالحب المشروط " (فى مقابل الحب غير المشروط ، وهو أعظم هبة يمكن لإنسان منحها لآخر) وعندما يصير شخصاً راشداً يكون بالغ الحساسية لآراء الآخرين . والشكل المتطرف لذلك ، حينما يعجز عن القيام بأى شيء إذا كانت هناك أبعد الاحتمالات فى عدم موافقة شخص آخر عليه . إنه يعيد تطبيق علاقة طفولته بوالديه على الأشخاص المهمين فى رشده ـ كشريك الحياة ، رئيس العمل ، الأقارب ، الأصدقاء ، أو ذوى السلطة ـ ويناضل فى يأس لكسب رضاهم ، أو على الأقل لكى لا يخسر هذا الرضا عنه .

إن الخوف من الفشل والرفض الناجم عن الانتقاد الهدام فى الطفولة المبكرة ، يعد جذراً أصلياً وراء أغلب مشكلات البؤس والتوتر فى حياتنا كراشدين . نشعر بأننا " لا نستطيع ! " أو بأنه " ينبغى علينا هذا وذاك ! " على الدوام . أما أسوأ شعور فهو عندما نقول : " لا أستطيع ذلك ، ولكن ينبغى على القيام به ! " أو " ينبغى على القيام بذلك ، لكننى لا أستطيع ! "

نرغب فى القيام بأمر ما ، لكننا نخشى الإخفاق أو الخسارة ، أو إذا كنا غير خائفين من الخسارة ، فإننا نكون خائفين من عدم رضا الآخرين عنا . كما نرغب فى القيام بشيء لتحسين حياتنا ، فى العمل أو فى المنزل ، لكننا نخشى أننا قد نخفق ، أو أن شخصاً ما قد ينتقدنا ، أو كلا الأمرين .

بالنسبة لمعظم الناس ، تسيطر مخاوفهم على حياتهم . فكل ما يقومون به مرتب من أجل تجنب الإخفاق أو الانتقاد . فهم يفكرون باستمرار فى الأمان ، بدلاً من أن يناضلوا فى سبيل أهدافهم . كما يسعون للطمأنينة ، بدلاً من سعيهم نحو الفرص والإمكانات .

■ ضاعف من معدل إخفاقك

ذات مرة اقترب المؤلف " آرثر جوردون " من السير " توماس جي . واتسون " مؤسس شركة " IBM " ، وسأله كيف استطاع أن ينجح ككاتب بهذه السرعة . فأجابه " توماس جي واتسون " أحد عمالقة عالم إدارة الأعمال بأمريكا ، بهذه الكلمات عميقة المغزى : " إذا أردت أن تنجح بشكل أسرع ، فعليك مضاعفة احتمالات إخفاقك . حيث يكمن النجاح عند الطرف الأقصى للإخفاق "

في الحقيقة أنه كلما زاد عدد مرات إخفاقك ، ارتفعت احتمالات النجاح الكبير بالنسبة لك . إن إخفاقك يعدك للنجاح الكبير . لهذا السبب يبدو أن كل ضربة حظ طيب تعقبها ضربة حظ سيئ . وعندما تساورك الشكوك ، " ضاعف من احتمالات إخفاقك " . فكلما زاد عدد ما تحاول القيام به من أمور ، اقتربت من النصر . إنك تتغلب على مخاوفك فقط عندما تقوم بالشيء الذى تخشاه ، حتى لا يعود للخوف أى سلطان عليك .

■ إن عقلك مثل القرص الصلب

كل شيء تعلمه عن نفسك ، وكل مفاهيمك مُسجلة على ذاكرة خاصة بشخصيتك ، في صورتك الذاتية . إن صورتك الذاتية عن نفسك هى ما تحدد مستويات أدائك وفعاليتك في كل ما تقوم به ، وتتنبأ بها . فنتيجة لقانون التقابل ، فإنك تتعامل دائماً على المستوى الخارجي بما يتوافق مع صورتك الذاتية على المستوى الداخلي . وعلى هذا فإن كل تحسن في حياتك يبدأ بتحسين صورتك الذاتية .

إن لديك صورة ذاتية كلية تكونت بناء على كل مفاهيمك حول نفسك وحول قدراتك . تشتمل هذه الحزمة من المفاهيم على كل الخبرات ، والقرارات ، وتجارب النجاح والإخفاق ، والأفكار والمعلومات والانفعالات والآراء الخاصة بحياتك حتى هذه اللحظة . ومن شأن هذه الصورة الذاتية العامة أن تحدد

طريقة ومحتوى كل من تفكيرك ومشاعرك حول نفسك ، وأن تقيس مدى كفاءة أدائك فى العموم .

■ صورتك الذاتية المصغرة

كما أن لديك سلسلة من " الصور الذاتية المصغرة " . وهى تنضم إلى بعضها البعض لتكوين صورتك الذاتية الكلية . أى أن لديك صورة ذاتية خاصة بكل جانب من جوانب حياتك تعتبرها ذات أهمية . وبالتالى تحدد هذه الصورة الذاتية الصغيرة لك كيف تفكر وتشعر وتؤدى فى هذا الجانب تحديداً .

وعلى سبيل المثال ، إن لديك صورة ذاتية حول مدى لياقتك وصحتك ، وحول كم الطعام الذى تتناوله ، والتمرينات الرياضية التى تمارسها وحول مدى إعجاب وقبول الآخرين لك ، وعلى وجه الخصوص من الجنس الآخر . لديك صورة ذاتية حول أى نوع من الأزواج أو الآباء أنت ، وحول قيمتك كصديق بالنسبة لأصدقائك ، وحول مدى ذكائك ، ومدى كفاءة تعليمك . لديك صورة ذاتية حول كل رياضة تمارسها ، وكل نشاط تنخرط فيه ، بما فى ذلك مهارتك فى قيادة سيارتك

لديك صورة ذاتية حول مدى كفاءتك فى عملك ، بل ومدى كفاءتك فى كل جانب من جوانب عملك . لديك صورة ذاتية حول حجم المال الذى تجنيه وما تدخره وما تستثمره . وهذه مسألة حرجة . فالحقيقة أنك لا تستطيع مطلقاً كسب مال أكثر أو أقل من مستوى صورتك الذاتية لدخلك المالى . إذا أردت أن تجنى المزيد من المال ، عليك أن تغير من مفاهيمك ومعتقداتك حول ذاتك فيما يتعلق بالدخل والمال . وهذا جانب مهم من هذا الكتاب .

■ غير من مفاهيمك

فى كل حالة من الحالات ، إذا ما أردت أن تغير أداءك وما تحرزه من نتائج فى أى ناحية من نواحى حياتك ، يتوجب عليك أن تغير من صورتك الذاتية ـ أو من مفاهيمك عن نفسك ـ فيما يختص بهذه الناحية من حياتك .

فلحسن الحظ إن هذه المفاهيم تعد ذاتية إلى حد كبير فهى ليست موضوعية . فهى لا تعتمد دائماً على حقائق . لكنها بدلاً من ذلك تعتمد اعتماداً كبيراً على ما تتلقاه من معلومات وتتقبله كحقيقة واقعة ، دون ما يعزز ذلك فى بعض الأحيان برهان أو دليل واه .

إن أسوأ المفاهيم التى يمكنك امتلاكها على الإطلاق هى مفاهيم المحدودية الذاتية من أى نوع . وهى تلك المفاهيم بشأنك التى تؤدى إلى شعورك **بأنك** محدود القدرات بشكل أو بآخر ، أو غير كفء فى منحى ما على التحديد . ونادراً ما تكون تلك المفاهيم صادقة ، ولكن إذا تقبلتها على أنها تقديرات سارية المفعول لقدرتك ، ستتحول إلى حقيقة بالنسبة لك ، تماماً كما لو كانت صحيحة وصادقة .

إن نقطة الانطلاق لكى تحرر إمكانياتك ، وتنجز أكثر مما أنجزت قبل ذلك ، تتم عن طريق تحدى مفاهيم محدودية الذات ، وتستطيع أن تبدأ هذه العملية من تحرير نفسك من هذه المفاهيم عن طريق تخيل أنها مهما كانت فهى غير صحيحة أو حقيقية . تخيل لمدة دقيقة أنه ما من حدود أمام قدراتك ، وأن تفعل أى شيء فى الحياة ترغب فيه رغبة حقيقية . تخيل أن إمكاناتك غير محدودة على أى نحو .

على سبيل المثال ، تخيل أن بوسعك جنى ضعف المال الذى تجنيه اليوم . تخيل أن بوسعك أن تعيش فى منزل أكبر من الذى تعيش فيه الآن ، وتقود سيارة أفضل ، وتنعم بعيشة أكثر ترفاً .

تخيل أنك أحد أكثر الشخصيات شعبية وسلطة وإقناعاً فى أى شىء ، وأن لك القدرة على التفوق فى مجال عملك مهما كان ، تخيل أن بوسعك تحديد وتحقيق أى هدف تضعه فى عقلك . على هذا النحو تبدأ فى تغيير تفكيرك وتغيير حياتك .

إن نقطة الانطلاق نحو القضاء على مخاوفك ، وإطلاق إمكاناتك ، تتمثل فى أن تعيد برمجة عقلك مثلما تعيد برمجة القرص الصلب فى حاسبك الآلى ، بإدخال قناعات جديدة إيجابية وبناءة وشجاعة حول نفسك وحول مستقبلك . وعلى مدار هذا الكتاب ستتعلم كيف تقوم بهذا .

■ ثلاثة أجزاء لصورتك الذاتية

تنقسم صورتك الذاتية إلى ثلاثة أجزاء ، كما ينقسم أحد أقراص التحليل البياني إلى ثلاثة قطاعات . كل قسم يرتبط بكل من الآخرين . وتُكون العوامل الثلاثة جميعها معاً شخصيتك . وهي تحدد بدرجة كبيرة ما تفكر فيه ، وما تشعر به ، وما تقوم به ، وكل ما يحدث لك .

الجزء الأول لشخصيتك ولصورتك الذاتية هو **صورتك النموذجية** . وتتكون الصورة النموذجية لذاتك من كل آمالك وأحلامك ورؤاك ومثلك العليا . وهى محصلة كل من الفضائل والقيم والسمات التى تثير إعجابك دون غيرها " سواء فيك أو فى آخرين " . إن صورتك النموذجية هى الشخص الذى تود بشدة أن تكونه ، إذا استطعت بلوغ الكمال من كل وجه . تقوم تلك المثل بإرشاد سلوكك وتشكيله .

ويتمتع عظام الرجال والنساء ، وكذلك القادة وذوو الشخصيات المتميزة بوضوح بالغ فيما يخص قيمهم ورؤاهم ومُثلهم . فهم يعرفون أنفسهم جيداً وما يؤمنون به . يضعون معايير سامية لأنفسهم ، ولا يساومون فى تلك المعايير . إنهم أولئك الرجال والنساء الذين يحظون بإعجاب وتقدير الآخرين ، وجديرون بالاعتماد عليهم . وهم محددون وواضحون فى تفاعلاتهم مع الآخرين . ويكافحون لتحقيق مثلهم العليا فى كل ما يقومون به .

■ الطريقة التى ترى ذاتك بها

الجزء الثانى لصورتك الذاتية هو تصورك لشخصك . وهو الطريقة التى ترى ذاتك بها وتفكر بها في ذاتك . وتسمى غالباً " بمرآتك الداخلية " ، أى الموضع الذى تنظر إليه داخلياً لتتبين كيف تسلك فى موقف محدد . ونظراً لقوة تصورك الشخصى لذاتك فإنك دائماً ما تؤدى سلوكاً **خارجياً** يتفق مع صورتك لذاتك **داخلياً** .

إن اكتشاف مفهوم التصور الشخصى للذات يرجع الفضل فيه إلى " ماكسويل مالتس " ، وهو سبق رئيسى فى فهم الأداء والفعالية الإنسانيين . فعن طريق

التصور الذهنى وتخيل نفسك تؤدى الأداء الأمثل فى موقف وشيك الحدوث ، فإنك ترسل برسالة إلى عقلك اللاواعى . ويتلقى عقلك اللاواعى هذه الرسالة على أنها أمر ، وعلى ذلك ينسق أفكارك وكلماتك وأفعالك بحيث تشكل نموذجاً ملائماً للصورة التى رسمتها

كل التطورات التى تحدث فى حياتك تبدأ بتطوير تصورك لشخصيتك فى البداية ، وتؤثر صورك الداخلية على انفعالاتك ، وسلوكياتك ، ومواقفك النفسية ، بل حتى على الطريقة التى يستجيب بها لك الآخرون . إن تكوين تصور إيجابى للذات يعد جانباً لا غنى عنه لتغيير تفكيرك وتغيير حياتك .

■ كيف تشعر حيال ذاتك ؟

الجزء الثالث للصورة الذاتية هو **تقديرك لذاتك** . إنه العنصر الانفعالى من شخصيتك ، وهو العامل الأهم فى تحديد طريقة تفكيرك وشعورك وتصرفك . ويحدد مستوى تقديرك لذاتك بدرجة كبيرة فى الكثير مما يحدث لك فى حياتك .

ولعل أفضل تعريف لتقديرك لذاتك هو **إلى مدى أنت معجب بذاتك** . كلما ارتفع إعجابك بذاتك تحسن أداؤك فى أى شيء تمارسه . وطبقاً لقانون التأثير المتبادل فكلما تحسن أداؤك ارتفع بهذا إعجابك بذاتك .

إن تقديرك لذاتك هو " المفاعل الداخلى " لشخصيتك . فهو مصدر الطاقة الذى يحدد مستوياتك من الثقة والحماسة . كلما ازداد إعجابك بذاتك ارتفعت المعايير التى تضعها لنفسك . كلما ازداد إعجابك بذاتك صارت الأهداف التى تحددها لنفسك أكبر ، وازداد معها إصرارك على تحقيقها . إن ذوى التقدير العالى للذات هم أشخاص لا يقف أمامهم شيء بالفعل .

يحدد مستوى ما تحظى به من تقدير للذات نوعية علاقاتك بالآخرين . فكلما أحببت ذاتك واحترمتها زاد حبك واحترامك للآخرين وتحسن شعورهم حيالك . أما فى حياتك العملية ومسارك المهنى ، فإن مستواك الشخصى من تقدير الذات سيكون عاملاً حاسماً فى تحديد ما إذا كان الناس سيشترون ما

تعرضه عليهم أم لا ، إذا ما كانوا سيوظفونك أم لا ، ينخرطون فى معاملات مالية معك أم لا ، أو حتى يقرضوك المال أم لا

كلما تحسن تقديرك لذاتك تصير أفضل كزوج أو كأب . فالوالدان اللذان يتمتعان بتقدير ذاتى عال يربيان أطفالاً على الشاكلة نفسها . ويكتسب أولئك الأطفال مستويات عالية من الثقة بالذات ، ويرتبطون بالأطفال الآخرين من ذوى التقدير الذاتى العالى . تنعم البيوت عالية التقدير الذاتى بالحب ، والضحك ، والسعادة لكل من يعيشون بها .

■ تحديد التقدير الذاتى

إن مستوى ما تحظى به من تقدير ذاتى يتحدد بدرجة كبيرة طبقاً لمقدار اقتراب تصورك عن شخصك ـ أى أداؤك وسلوكك الحاليين ـ من صورتك النموذجية ـ أى تصورك لجودة أدائك إذا كنت فى أفضل حالاتك . إنك دائماً ما تقارن أداءك الفعلي بأدائك النموذجى على مستوى اللاوعى لديك . ومتى شعرت أنك تعمل وفقاً لأفضل أداء لديك ، ينتابك شعور رائع تجاه ذاتك . يرتفع تقديرك لذاتك ، وتشعر بالسعادة والإشباع .

ومتى تقول أو تفعل شيئاً لا يتماشى مع مُثلك أو مع الأداء الأفضل لديك تشعر بأنك قليل الحيلة ، فيهبط تقديرك لذاتك . عندما تتسع الفجوة بين الشخص الذى أنت عليه الآن ، والشخص النموذجى الذى ترغب بشدة فى أن تكونه مستقبلاً ، ينتابك شعور سيئ تجاه نفسك . لهذا السبب فإنك تغضب من نفسك كلما أخفقت في القيام بشيء ما ، أو تصرفت على غير ما يرام فى أحد المواقف مع أشخاص آخرين . وتواصل صورتك النموذجية تذكرك بمدى كفاءة وروعة الشخص الذى يمكن لك أن تكونه .

■ جوهر الشخصية

يتفق علماء النفس فى الوقت الراهن على أن تقديرك لذاتك يكمن فى لُب تصورك لذاتك ، وجوهر شخصيتك . فكل تحسين فى أى جانب من جوانب

شخصيتك أو فى أدائك يرتفع بتقديرك لذاتك ، ويؤدى إلى زيادة حبك واحترامك لنفسك . وكلما زاد حبك لذاتك تحسنت صورتك الذاتية وأداؤك التالى ، وتحركت بشكل أسرع نحو الصورة النموذجية التى تبتغيها لذاتك .

أفضل جوانب هذا الأمر أن هناك **علاقة عكسية** ما بين مستواك من التقدير الذاتى ومخاوفك من الفشل والرفض . فكلما زاد حبك لذاتك ، قل خوفك من الفشل . كلما أحببت ذاتك تناقص انشغالك بآراء الآخرين عنك ، وقل خوفك من انتقادهم لك . كلما أحببت ذاتك استطعت اتخاذ قراراتك وفقاً لأهدافك ومعاييرك ، وقل اهتمامك بما يعتقده الآخرون أو يقولونه .

■ تحكم بحوارك الداخلى

مثلما تتحول إلى ما تفكر فيه ، فأنت أيضاً ما تقوله لنفسك . إن أقوى الكلمات التى يمكنك أن تكررها على مسامع نفسك ، خاصة إذا كنت تشعر بالتوتر والانزعاج بسبب حدث وشيك ، هى " إننى معجب بذاتى ! إننى معجب بذاتى ! إننى معجب بذاتى ! "

فكلما تقول " إننى معجب بذاتى " تتضاءل مخاوفك وتتعاظم شجاعتك . فعبارة " إننى معجب بذاتى ! " قوة مؤثرة وإيجابية ، بحيث يتلقاها عقلك اللاواعى مباشرة باعتبارها أمراً واجب التنفيذ . إنها تؤثر فى الحال على كل من أفكارك ، ومشاعرك ، ومواقفك النفسية . ومباشرة تتحسن إيماءاتك الجسدية ، وتنتصب هامتك . ويكتسب وجهك ملامح الإيجابية والفرح . وتصير نبرة صوتك أقوى وأكثر ثقة . كما تحسن شعورك حيال ذاتك ، وكنتيجة لذلك فإنك تعامل جميع من حولك على نحو أكثر دفئاً وأوثق مودة .

إنك تبدأ عملية تغيير تفكيرك وتغيير حياتك عن طريق العمل على صورتك الذاتية . أى أن تبدأ بتكوين صورة نموذجية تتسم بالوضوح والإيجابية وتكون مثيرة وملهمة لك ، وتتفق مع أفضل شخص يمكن لك أن تتخيل نفسك على شاكلته . وأن تكون تصوراً عن ذاتك يتسم بالإيجابية عن طريق تخيل نفسك وأنت تقدم أفضل ما لديك من أداء فى كل ما تقوم به . وفى النهاية ، أن

تكتسب مستويات عالية وراسخة من تقدير الذات ، عن طريق حب وقبول ذاتك بلا شروط ، كشخص له كل القيمة وكل التقدير .

■ راجع مُسلماتك الأساسية

تعد أغلب أفكارك واستجاباتك للأحداث والأشخاص فى حياتك محددة وفقاً **لمسلماتك الأساسية** . وهى تلك الأفكار ، والمفاهيم ، والآراء ، والاستنتاجات التى توصلت إليها كمحصلة لمدركاتك وتجاربك بداية من الطفولة . وهى لا تقتصر على صورتك الذاتية وحسب ، بل أيضاً على **فلسفتك فى الحياة** . وكلما كنت أكثر صلابة واقتناعاً بشأن مُسلماتك الأساسية كلما تحكمت وتوقعت هذه المسلمات بكل ما تفعله ، وتقوله ، وتشعر به .

إذا آمنت أنك شخص متفوق ، ومفعم بالمواهب والقدرات ، وأنك ودود ومحبوب ، تتمتع بالصحة والحيوية ، والفضول والابتكار ، ومن المقدر لك أن تعيش حياة رائعة ، فسوف تقودك تلك المسلمات الأساسية إلى تحديد أهدافك ، والاجتهاد فى عملك ، وتطوير نفسك ، ومعاملة الآخرين معاملة طيبة ، والتغلب على الشدائد ، وإلى تحقيق أقصى درجات النجاح . ولن يكون بمقدور أى شيء منعك عن هذا على المدى البعيد .

ليس المهم هو ما يحدث لك فى حياتك ، لكن المهم هو **كيف يكون رد فعلك على ما يحدث** . ليست المسألة هى الموضع الذى جئت منه ، لكن المسألة كلها هى الموضع الذى تقصد الذهاب إليه . وذلك الموضع الذى تقصده لا يحده شيء سوى خيالك أنت نفسك . ولما كان خيالك غير محدود ، فإن مستقبلك كذلك غير محدود . تلك هى المسلمات الأساسية والمفاهيم التى تحتاج إليها لتحرير وإشباع كل إمكاناتك .

■ القضاء على الخرافات

بكل أسف ، هناك خرافات عديدة نتلقاها بينما ننمو ، ثم تحول دون آمالنا في النجاح والبهجة والإشباع ، في وقت لاحق من حياتنا . ولنلق نظرة على تلك الاعتقادات التي تضع حدوداً على قدرات الذات الواحدة بعد الأخرى .

الأولى وأسوأها جميعاً هي ما يمكن تلخيصه في الشعور بـ " إنني لست كفئاً بما فيه الكفاية " . تؤدي هذه المسلمة الأساسية إلى الشعور بالدونية والقصور . إننا نفترض أن الأشخاص الآخرين أفضل منا لمجرد أنهم ، في هذه اللحظة ، يتفوقون علينا في **أدائهم** . نظن أنهم ولابد أكثر منا قيمة . وبالتالي ، لابد أننا أقل منهم قيمة . ينغرس هذا الشعور **بعدم القيمة** عميقاً في النفس ويجعلنا نقلل من شأن أنفسنا . ونقبل بأقل مما نقدر عليه في الحقيقة . فبدلاً من أن نخفق في تحقيق هدف جديد ، نعرض عن تحديده من البداية .

إن المسلمة الأساسية الصحيحة بالنسبة لك ، حتى تتطور ، أو الاعتقاد الذي يجب عليك الإيمان به ، هو أنك كفء بما يكفي ، ليس هذا فقط ، ولكنك أيضاً لديك المقدرة لبلوغ التفوق في أي مجال يعد مهماً بالنسبة لك . وأنك تحمل إمكانية غير محدودة لأن تكون ، وتفعل ، وتمتلك ما يتجاوز كل ما حققته حتى الآن على الإطلاق . وكما قال " ويليام شكسبير " في مسرحية **العاصفة** : " ما الماضي إلا مقدمة تمهيدية " . فمهما كان ما حققته فيما مضى ، فهو فقط إلماح إلى ما يمكنك أن تقوم به في المستقبل .

■ تحدث إلى ذاتك حديثاً إيجابياً

أكثر كلمات مخزونك اللغوي قوة وسلطاناً هي تلك الكلمات التي تقولها لنفسك وتصدقها . إن حديثك إلى ذاتك ، ذلك الحوار الداخلي ، يحدد بنسبة ٩٥ بالمائة انفعالاتك . عندما تتحدث إلى نفسك فإن عقلك اللاواعي يتلقى تلك الكلمات كأوامر . ومن ثم يعمل على سلوكك ، وصورتك الذاتية ، وإيماءاتك الجسدية لتتوافق مع تلك الكلمات .

من الآن فصاعداً ، لا تتحدث إلى نفسك إلا حول(ما ترغب أن تكونـه ، ومـا ترغب في تحقيقه رغبة مخلصة ، ولا تقل أى شىء عن سلوكيات السلبية التـى لا ترغب أن تتأصل فيك . كـرر هـذه الكلمـات الإيجابيـة الفعالـة " أسـتطيع القيام بهذا ! " مراراً وتكراراً . وقبل أى حدث ذى أهمية كرر عبـارة : " إننـى معجب بنفسى ! " وقل " إننى الأفضل ! إننى الأفضل ! إننى الأفضـل ! " المرة تلو الأخرى كما لو أنك تعنى ذلك حقاً . ثم انهض منتصباً وشديد البأس ، وارسم على وجهك ابتسامة ثقة ، وقدم أفضل أداء يمكنك تقديمه . وسـرعان مـا يصير هذا عادة مألوفة .

■ إنك تستحق الأفضل

نتيجة للانتقاد الهدام المُسبق يتقبل الناس خرافـة أخـرى ، أو اعتقـاداً آخـر يضع الحدود على قدرات الذات . ألا وهو أنهم لا يعتقدون حقاً أنهم يسـتحقون أن يكونوا ناجحين . ويعد هذا الشعور الداخلي الدفين من عدم الاستحقاق شائعاً جداً بين هؤلاء الذين بدأوا حياتهم من أقل القليل ، أو ممن نشأوا وترعرعوا فـى أسر بسيطة الحال . كما يمكن أن ينشأ هذا الشعور عن طريق بعـض الأشـخاص الذين يخبروننا فى مقتبل عمرنا أن الفقر فضيلة لكن الثراء إثم .

إذا نشأت على شعور عدم اسـتحقاقك للأمـور الطيبـة لسـبب أو لآخـر ، ثـم أحرزت نجاحاً فى مجالك ، قد تمر بتجربة تسـمى بـ " أعـراض التظـاهر " فتشـعر بأنـك تتظـاهر بأنـك شـخص آخـر فـى نجاحـك ، وأنـه سـوف يـتم اكتشاف حقيقتك . فبصرف النظر عن مقدار مـا قـد أحرزتـه مـن نجـاح نتيجـة لاجتهادك ، فسوف يساورك خوف مزعج من أن هذا النجاح سينتزع منك

إذا كنت تشعر بأنك تتظاهر بأنـك شـخص آخـر نـاجح ، فغالبـاً مـا تحـس بالذنب لتحقيقك نجاحاً أعظم شأناً من نجاح الآخرين . وللفـرار مـن أحاسـيس الذنب تلك ينخرط أشخاص عديدون فـى **التـدمير الـذاتى** . فهـم يفرطـون فـى تناول الطعـام ، أو معـاقرة الكحوليـات ، ويتعـاطون المخـدرات ، أو يتجـاهلون أسرهم ، أو يسلكون سـلوكيات غـير متوقعـة ، وغالبـاً مـا ينفقـون أمـوالهم فـى

معيشة شديدة البذخ ، واستثمارات متهورة . فهم يشعرون فى باطنهم العميق أنهم لا يستحقون نجاحهم . ونتيجة لهذا يدمرون هذا النجاح .

■ كرِّس نفسك لخدمة الآخرين

والحق أنك تستحق كل ما يمكنك أن تجنيه بطريقة شرعية من خلال اجتهادك فى وظيفتك ، أو إنتاج أو توزيع منتجات وخدمات من شأنها أن تحسن حياة الناس وعملهم . فى مجتمع تجارى مثل مجتمعنا ، تكون كل المعاملات **اختيارية** . لا يشترى الناس شيئاً ما إلا إذا شعروا بأنه سيقدم لهم نتيجة أفضل . وبالتالى تستطيع تحقيق النجاح على المدى البعيد فقط إذا وفرت للناس تلك الأشياء التى يريدونها لتحسين حياتهم الشخصية والعملية . كلما زادت وتحسنت خدمتك للآخرين ، ارتفع ما تستحق وما تجنيه .

ومن المدهش أن الفعل " يستحق " مشتق من كلمة " حق " ، أى أنك تجنى ما تجنيه عن حق ، بناء على خدمتك للآخرين . إن الأشخاص ذوى الأداء الأمثل فى مجتمعنا هم باستثناءات قليلة هؤلاء الذين يخدمون الآخرين أكثر من أى شخص . لابد أن تكون بؤرة تركيزك الكامل فى مسارك المهنى على تقديم خدمة أفضل للآخرين . وعندئذ سوف تستحق كل قرش تجنيه .

قال " إبراهام لنكولن " ذات مرة : " إن أفضل وسيلة لمساعدة المساكين هى ألا تكون واحداً منهم " . وفى مجتمعنا كلما ارتفع نجاحك المالى زاد ما تدفعه من ضرائب . وتساعد هذه الضرائب فى الإنفاق على المدارس والمستشفيات والطرق والتأمينات الاجتماعية والرعاية الصحية والنفقات العسكرية ، وكل الأمور المهمة التى يوفرها مجتمعنا . تستطيع أن تكون فخوراً لأنك ناجح مادياً . فعن طريق ربح الكثير من المال ، فإنك تقدم مساهمة ذات شأن فى حياة العديد من الناس . إنك تحسن إلى الآخرين بإحسانك لنفسك .

كرر هذه العبارة : " إننى أستحق كل قرش أجنيه نتيجة لخدمتى الآخرين بما أقدمه من منتجات وخدمات هم فى مسيس الحاجة إليها لتحسين حياتهم . إننى فخور بنجاحى "

■ أنت شخص ممتاز

إنك شخص جيد من جميع الجوانب . فأنت أمين ، مهذب ، صريح ، ومجتهد . تعامل الآخرين بلطف واحترام ومودة . تكرس نفسك لأسرتك ، ولأصدقائك ، ولعملك . تتميز بالقوة والثقة والمسئولية . كما أنك مُطلع وذكى وذو خبرة . أنت مهم ليس فقط للقريبين منك ، ولكن كذلك لوسطك الاجتماعى . لقد وُلدت لغاية خاصة ، وأمامك مستقبل واعد لتبلغه . إنك شخص ممتاز على جميع الأصعدة .

إن الفقرة السابقة هى بيان لشخصيتك الحقيقية . قد لا يكون صحيحاً بنسبة مائة فى المائة ، ولكنه وصف عام جيد لشخصك حقاً من الداخل ، والمسار الذى تتخذه فى حياتك . عندما تقبل بلا شرط أنك حقاً شخص له قيمته وقدره ، فسوف تعبر عن هذا فى كل ما تقوم به وتقوله . ومع الوقت سيصير هذا حقيقة بالنسبة لك ، تصير مُثلك وأحلامك النموذجية هى حقيقتك الواقعية .

كرر لنفسك : " إننى معجب بنفسى وأحب حياتى . إننى شخص جيد تماماً من كل الأوجه ، وأبذل دائماً قصارى جهدى فى كل ما أقوم به "

■ متجر البرمجيات العقلية

تخيل أن هناك متجراً يبيع البرمجيات العقلية . وأن بوسعك شراء أى صورة ذاتية أو المفاهيم والسلوكيات التى تريدها ، ثم تقوم بتثبيتها فى عقلك ، وأن هذا هو الشخص الذى ستكون عليه من الآن فصاعداً . إذا كان مثل هذا المتجر موجوداً ، ويمكن لك شراء أية مجموعة من المفاهيم ، فماذا ستختار ؟

إليك أحد الاقتراحات . ابحث فيما حولك وابحث عن أسعد وأنجح الأشخاص فى عالمك ، وتحر عما اكتسبوه من مفاهيم داخلية ، ثم تبن المجموعة نفسها . ثم قم بتحميلها على مشغلك العقلى . وابدأ فى تشغيل البرمجيات نفسها التى يشغلونها .

ولحسن الحظ ، فإنه بناءً على مئات المقابلات مع أناس ناجحين ، نعرف على وجه التحديد طبيعة البرمجة الخاصة بهم ، وأى مفاهيم قد اكتسبوها منذ

سن مبكرة . إن أكثر المفاهيم الداخلية أهمية من بين ما يمكنك تبنيه لنفسك هى : " إننى شخص جيد تماماً وسوف أحقق نجاحاً كبيراً فى الحياة . وكل ما سيحدث لى ، خيراً كان أو شراً ، ما هو إلا جزء من عملية تحقيق النجاح الباهر والسعادة المقدرة لى حتماً "

إذا ما آمنت إيماناً مطلقاً أنك ستحوز بلا شك النجاح والسعادة ، وأن كل عقبة أو عائق يواجهك ما هو إلا درس مهم تحتاج لتعلمه حتى تبلغ أهدافك ، فلن يستطيع أن يوقفك شيء على الإطلاق . وسوف تتحلى بالإيجابية والتفاؤل معظم الوقت . ولسوف تحدد لنفسك أهدافاً كبرى وتتجاوز بسرعة كل كبوة مؤقتة . وسينتهى إيمانك هذا إلى أن يصير هو واقعك . فعن طريق تغييرك لطريقة تفكيرك تستطيع أن تغير حياتك .

■■■■■

عبر الصفحات التالية ، سأقاسمك سلسلة من الطرق والتقنيات المجربة والمؤكدة فعاليتها مع الوقت ، ويمكنك استخدامها لتحكم سيطرتك الكاملة على كل منحى من مناحى تفكيرك . سأعرض لك كيف تفكر بشكل إيجابى جداً وفعال ، بحيث تشعر أن بمقدورك إنجاز أى شيء . سوف تتعلم كيف تبرمج صورتك الذاتية وتعيد برمجتها بحيث يتوافق عالمك الداخلى مع الشخص الذى ترغب فى أن تكونه ، ومع نمط الحياة الذى تود أن تعيشه فى العالم الخارجى . وستتعلم كيف تنطلق دون أن يعوقك أى شيء .

أنشطة عملية

١. ضع تحديداً واضحاً لمثلك العليا النموذجية . إذا كان بوسعك أن تصير شخصاً فائقاً فى كل منحى ، فما هى السمات التى ستتحلى بها ؟ وكيف سيكون مسلكك ؟

٢. إنك تصير إلى ما تفكر بشأنه أغلب الوقت . قم بتحديد جانب أو اثنين من جوانب حياتك تعتقد أن لهما تأثيراً كبيراً على انفعالاتك ، ومواقفك النفسية ، أو أفعالك .

٣. في أي حقل من النشاطات تصل إلى أفضل أداء لك ؟ كيف تتخيل نفسك في هذا الحقل ؟ وكيف تجعل الأداء في خيالك يمتد إلى نواح أخرى ؟

٤. ما هو نمط الأشخاص الذين تكن لهم أكبر إعجاب واحترام ؟ ولماذا ؟ كيف يمكن لك تغيير سلوكك بحيث يصير أكثر توافقاً مع أفضل الأشخاص ممن تعرفهم ؟

٥. في أي جانب من جوانب حياتك تكن لنفسك أكبر إعجاب ؟ ما هي أنواع النشاطات التي تمنحك أعلى مستويات التقدير الذاتي والإحساس بالقيمة ؟ وكيف يمكنك القيام بالمزيد من تلك النشاطات ؟

٦. أنت شخص جيد تماماً . ومن هذا اليوم فصاعداً ، انظر إلى نفسك كأفضل ما يمكن أن تكون ، وارفض قبول أية حدود أمام إمكاناتك .

٧. غير من صورتك الذاتية عن طريق مواصلة التفكير)، والتحدث ، والتصرف كما لو أنك بالفعل الشخص الذي تود أن تكونه ، مستمتعاً بالحياة التي تنشدها وتستحقها .



غير حياتك

إذا ما رسمت فى عقلك صورة لآمال مشرقة وسعيدة ، فإنك بهذا تهيئ نفسك وتساعدها لبلوغ أهدافك .

ـ " نورمان فينسنت بيل "

إن الطريقة التى تفكر وتشعر بها حيال نفسك ، بما فى ذلك مفاهيمك وتوقعاتك لما يمكن لك تحقيقه ، تحدد كل شيء تقوم به وكل ما يحدث لك . وحينما تغير نوعية تفكيرك ، فإنك تغير نوعية حياتك ، ويكون هذا فورياً فى بعض الأحيان .

إن لك السيطرة التامة على شيء واحد فى العالم ـ وهو طريقة تفكيرك! يمكنك أن تقرر ما تفكر به فى أى موقف بعينه . وتقوم كل من مشاعرك والطريقة التى تؤول بها أى حدث باستدعاء مشاعرك ـ إيجابية كانت أم سلبية . وتؤدى أفكارك ومشاعرك إلى أفعالك وتحدد النتيجة التى تتوصل إليها . ينطلق الأمر برمته من أفكارك .

■ التفكير الإيجابى

تعزز الأفكار الإيجابية الحياة وتدعمها . كما تزودك **بالطاقة** وتجعلك تشعر أنك أقوى وأكثر ثقة . وليس التفكير الإيجابى مجرد فكرة تحفيزية . بل إن له آثاراً ملموسة وبنّاءة على شخصيتك ، وكذلك على صحتك البدنية ، ومستويات

طاقتك ، وإبداعك . كلما كنت إيجابياً ومتفائلاً ، تتزايد سعادتك فى كل جانب من جوانب حياتك .

وتجلب الأفكار السلبية نقيض ذلك كله . فهى **(تسلب طاقتك)** ، وتجعلك تشعر أنك أضعف وأقل ثقة . فكلما تفكر أو تقول شيئاً سلبياً فإنك تهدر طاقتك ، وتشعر بالغضب والانهزام ، وتشعر بالإحباط والبؤس ومع الوقت يمكن للتفكير السلبى أن يصيبك بالمرض البدنى ، بل وأن يسمم علاقاتك بالآخرين .

يؤدى التفكير الإيجابى إلى الصحة العقلية وقمة الأداء . فى حين يؤدى التفكير السلبى إلى الاعتلال العقلى ونقصان الفعالية . ومادمت ترغب فى عيش حياة رائعة ، فإن هدفك بالتالى هو تفعيل العواطف الإيجابية والتخلص من العواطف السلبية .

إن القضاء على العواطف السلبية هو أهم خطوة يمكنك اتخاذها فى سبيلك نحو السلامة الشخصية ، والصحة والسعادة . فى كل مرة تحكم فيها سيطرتك التامة على أفكارك ومشاعرك ، وتدرب نفسك على الاحتفاظ بتلك الأفكار والمشاعر فى حالة إيجابية ، تتحسن كل من حياتك الداخلية وحياتك الخارجية . وفى غياب العواطف السلبية يمتلئ عقلك من تلقاء نفسه بالعواطف الإيجابية ، التى تولد مشاعر السعادة والرضا والإشباع .

■ تستطيع أن تختار أفكارك

ينص قانون الاستبدال على أنه " **يمكن لعقلك الاحتفاظ بفكرة واحدة فى المرة الواحدة ، إيجابية كانت أو سلبية . وأنك تستطيع استبدال فكرة إيجابية بفكرة سلبية متى اخترت هذا** " . ويمكنك أن تطبق هذا القانون عن طريق التفكير المتعمد حول أمر إيجابى ، وذلك كلما أردت القضاء على فكرة أو شعور يجلبان لك الشعور بالغضب أو الحزن .

ينص قانون العادة على أن " **أى فكرة أو فعل تكررهما مراراً وتكراراً سوف يصيران فى نهاية الأمر عادة جديدة لك** " . عندما يتسم رد فعلك واستجابتك بالإيجابية بشكل متكرر ، فإنك تملك زمام عقلك الواعى تماماً . وسرعان ما يصبح من السهل والتلقائى أن تفكر وتتصرف على هذا الشأن . ومن خلال

استخدامك لضبط الذات والتكرار ، تكتسب عادات جديدة في التفكير والتصرف . وعن طريق تطبيق هذا القانون تستطيع أن تصير شخصاً إيجابياً كلية وتغير حياتك .

■ لا تُغذ انفعالاتك السلبية

تعتبر الانفعالات السلبية من الأشياء المكتسبة ، بداية من الطفولة . وما تم اكتسابه يمكن أن يتم **فقدانه** ، وأحياناً على نحو أسرع . يمكنك اكتساب أى عادة أو مهارة تعتبرها مرغوبة أو ضرورية بالنسبة لك . وعلى وجه الخصوص ، بوسعك أن تكتسب طرقاً إيجابية وبنَّاءة للتفكير بشأن الناس ، والمال ، والصحة ، وسائر العوامل من أجل القضاء على الأفكار السلبية التى تضع حدوداً على إمكانياتك ، وتعوق نجاحك .

تعتمد الكثير من الأفكار والسلوكيات السلبية على مُسلمات خاطئة . وأحياناً يمكن لفكرة سلبية حول أمر ما ، أو سلوك تجاه شخص ما ، أن ينقلب إلى النقيض تماماً بعد الاطلاع على معلومة واحدة جديدة . فتعلم فجأة أن الفكرة التى حملتها بشأن نفسك، أو بشأن شخص آخر لم يكن لها أساس من الصحة . ونتيجة لهذا ، يمكنك تغيير تفكيرك فى التو والحال . فلابد أن تدرك هذه الإمكانية .

لا توجد الانفعالات السلبية إلا إذا أمددناها بالحياة وغذيناها . إننا نغذيها بالتفكير المتواصل والحديث المستمر حول الأمور التى تسبب لنا الغضب والضيق . ولحسن الحظ أن بوسعك تغيير هذه الحالة من خلال تطبيق قانون الانفعال . وهذا القانون ينص على أن : **" الانفعال الأقوى يتغلب على الانفعال الأضعف ويهيمن عليه ، وأياً كان الانفعال الذى تركز عليه فسوف يتنامى ويصير هو الأقوى "**

ومعنى هذا أنه أياً كان الانفعال الذى تنميه وتغذيه فسوف ينمو ويهيمن فى النهاية على تفكيرك فى هذا الشأن . فإذا قمت بسحب طاقتك العقلية بعيداً عن الشخص أو الموقف الذى يجلب لك الغضب أو الحزن ، عن طريق رفضك

للتفكير بشأنهما ، يتلاشى فى نهاية الأمر الانفعال المرتبط بهذا الموقف أو ذلك الشخص . تماماً كما تذوى النيران بلا حطب أو وقود .

لقد مررت بهذه التجربة بالفعل عدة مرات . فعلى سبيل المثال ، بينما نكبر تكون لنا علاقات مع الجنس الآخر ، ولا تستمر أغلب هذه العلاقات مع مضى الوقت . وحين تنتهى غالباً ما نصاب بالإحباط العاطفى أو جرح المشاعر . غالباً نكون فى حالة من الحزن ، والغضب ، والإحباط ، والبؤس . تدوم تلك المشاعر لفترة من الوقت ، ثم نتعافى منها . ونلتقى بشخص آخر . وننسى تدريجياً النهاية غير السعيدة للعلاقة الأولى . وبعد مرور شهور أو أعوام ، نتأمل الماضى أو حتى نلتقى بالشخص الآخر فلا نستطيع أن نتخيل كيف ارتبطنا عاطفياً به أو بها . لقد تلاشت المشاعر تماماً ، لأننا لم نقم بتغذيتها . وهذا مثال على طرق عمل قوانين الاستبدال والمشاعر فى حياتك .

■ منابع العواطف السلبية

هناك أربعة أسباب أساسية للعواطف السلبية . وطبقاً لما ورد فى كتاب الفيلسوف الروسى " بيتر أوزبنسكى " . (In Search of the Miraculous) فتلك الأسباب هى (١) التبرير ؛ (٢) التعريف ؛ (٣) التفكير الداخلى ؛ (٤) إلقاء اللوم . ستحدث أعظم القفزات نحو تغيير تفكيرك وتغيير حياتك عندما تتبع منهجاً ثابتاً فى القضاء على جميع تلك الأسباب للعواطف السلبية فى حياتك .

■ توقف عن التبرير

التبرير : هو ما تقوم به عندما تخلق مبرراً أو سبباً عقلياً لغضبك أو عدم سعادتك . فإنك تقول لنفسك ، ولأى شخص آخر يسمعك ، كم عوملت معاملة سيئة ، وكيف كان مسلك الشخص الآخر رهيباً . وتظل تعيد وتزيد الموقف فى عقلك باستمرار ، مكرراً كل الأسباب التى لديك لتكون مستاءً . وكلما فكرت فى الشخص أو الموقف ينتابك الغضب . وتشعر بأنك يجدر بك الغضب ، كما لو

أنك قد دفعت فيه ثمناً غالياً ، وعلى وجه الخصوص لأنك كنت شخصاً صالحاً وفاضلاً تماماً ، من وجهة نظرك .

إن وسيلتك **لاختصار** دورة هذا الميل الطبيعى تجاه التبرير والعقلنة تنبع من رفضك الانخراط فيها . ولابد أن تتوقف عن التبرير بدلاً من ذلك . وأن تستخدم عقلك خارق القدرات فى تدبر الأسباب وليس فى تبرير عواطفك السلبية . وتذكر أن عواطفك السلبية ليست في صالحك . وهى هدامة من كل النواحى إنها لا تؤثر على الشخص الآخر أو لا تغير من الموقف . إنها ببساطة تحطم سعادتك وثقتك بذاتك ، وتجعلك أضعف وأقل فعالية فى جوانب أخرى من حياتك .

ينبغى عليك بدلاً من تبرير غضبك وبؤسك ، أن تستخدم ذكاءك وخيالك فى التماس العذر للشخص الآخر ، أو لأجل تنحية الموقف المزعج عن عقلك . فمثلاً إذا تجاوزك شخص ما وقطع طريق سيارتك بسيارته ، فبدلاً من أن ينتابك الغضب ، يمكنك أن تقول : " حسناً ، من المستحسن أن أكون أكثر حرصاً فى المرة القادمة ، أظن أنه مرّ بيوم عصيب " . أو " لابد أنه قد تأخر عن موعد مهم "

■ التمس الأعذار للآخرين

بما أن عقلك لا يمكنه سوى الاحتفاظ بفكرة واحدة فى المرة الواحدة ، فبمجرد أن تشرع فى التماس العذر للشخص الآخر فإنك تحرم العواطف السلبية كالغضب والنقمة مما تتطلبه من طاقة أو وقود لكى تندلع وتشتعل . وتستعيد سيطرتك العقلية ، وتحتفظ بحالة الهدوء والإيجابية . وفى غضون برهة وجيزة ، يمر الموقف وتنساه تماماً . وتستطيع التخلص من العواطف السلبية مهما كانت ، عن طريق استبدال فكرة إيجابية بفكرة سلبية .

إذا واجهتك إحدى المعضلات الحياتية الكبرى ، كالطلاق مثلاً ، أو فقدان الوظيفة ، أو إخفاق فى أحد الاستثمارات ، تظل القاعدة نفسها ذات فعالية . توقف عن الترديد لنفسك (ولأى شخص سيستمع إليك) عن الأسباب الوجيهة لغضبك أو انزعاجك . وبدلاً من ذلك ، التمس الأعذار للشخص الآخر كلما

فكرت بشأن الموقف المزعج حتى تختفى الحالة السلبية من داخلك . وحين تذوى نيران المشاعر السلبية تستطيع أن تحول اهتمامك نحو أمر إيجابى .

إن أحد أهم قواعد النجاح والسعادة هى " لا تذعن للقلق والانزعاج بشأن أمر لا بمكنك القيام بأى شيء حياله " . ولا تنتقد أى شخص من أجل شيء لا يمكنه تغييره . تنص إحدى القواعد الشهيرة على " إذا لم يكن هناك حل ، فليست هناك مشكلة "

■ فترتان زمنيتان

فى حياتنا توجد فترتان زمنيتان هما الماضى والمستقبل . وما الحاضر إلا لحظة وجيزة عابرة . تستطيع أن تختار تركيز اهتمامك على ما حدث ، والذى لا يمكن تغييره ، أو أن تركز على المستقبل ، على ما هو ممكن الحدوث ، أى على ما لك بعض السيطرة عليه .

ينفق أغلب الناس طاقتهم العاطفية فى الانزعاج والغضب بشأن أحداث وقعت فيما مضى . ولسوء الحظ ، فإن هذه الطاقة مهدرة تماماً . فلا خير يمكن أن يتأتى من وراء الشكوى المتواصلة من الماضى . والأسوأ من هذا ، أن تلك العواطف السلبية التى تبقى حية باستعادة أحداث الماضى تحرمك ما تستحقه من مشاعر البهجة والفرح التى يمكنك ممارستها عن طريق التفكير بشأن احتمالات المستقبل .

■ نح الأحداث الماضية جانباً

كتب ذات مرة أحد الأطباء النفسيين ، الذى لديه خبرة أكثر من ٢٥ عاماً فى العمل مع الأشخاص المحرومين من السعادة ، كتب أن أكثر العبارات شيوعاً التى سمعها من مرضاه هى عبارة : " لو فقط حدث هذا " ، " ولو كان الأمر كذلك حينذاك " . يبدو أن أعمق الأشخاص بؤساً يقعون ضحية أحد أحداث الماضى التى تمثل لهم عقبة ، دون أن يتمكنوا من تنحيتها جانباً . ويظلون ناقمين وغاضبين ومحبطين لأمر قاله أحدهم أو لم يقله ، أو فعله أحدهم

أو لم يفعله . يكونون غاضبين من أحد الوالدين أو كليهما ، أو من أحد الأشقاء ، أو من علاقة سابقة ، أو زواج سابق ، أو من رئيس عمل أو علاقة عمل ، أو استثمار فاشل أو تعثر مالى .

والحق أن حياتك ستكون عبارة عن سلسلة من المشكلات ، والمصاعب ، والعقبات ، والإخفاقات المؤقتة . فتلك الكبوات والإحباطات غير المتوقعة وغير المرغوب فيها تعد أمراً طبيعياً وعادياً ، وتصاحب رحلة الإنسان نحو النضج . ولكى تغير تفكيرك وتغير حياتك ،لابد أن تتخذ قراراً بتجاوز تلك العقبات والكبوات حتى تواصل حياتك ، مهما جرى أو حدث . وإلى أن تحقق هذا فسوف تظل عبداً لماضيك ، ذلك الماضى الذى لا يمكن تغييره بأية طريقة . اتخذ قراراً اليوم أنك من الآن فصاعداً سوف تلغى من حياتك كل عبارات لو أنه حدث هذا ، لو أنه لم يقع ذلك فقط ، لو ... "

■ إعادة تأويل الأحداث تأويلاً مختلفاً

يقول الكاتب والمتحدث " واين داير " " لا يفوت الأوان أبداً لكى تحظى بطفولة سعيدة " . ويقصد أنك تستطيع فى أى وقت إعادة تأويل الأحداث المؤسفة فى حياتك المبكرة بطريقة إيجابية . إذ يمكنك ممارسة قانون الاستبدال بالبحث فى جوانب التجارب السلبية عن أمر طيب ، وتفكر فيه بدلاً من التفكير فى التجربة السلبية . تستطيع أن تركز على الطريقة التى جعلتك بها تجاربك غير السارة شخصاً أشد بأساً وأكثر حكمة . بل إنك تستطيع فى الواقع أن تكون ممتناً لهؤلاء الذين أساءوا إليك فى الماضى ، لأنهم جعلوا منك شخصاً أقوى فى الحاضر . وعلى أية حال ، فما حدث فى الماضى لا يمكن تغييره بأية حال من الأحوال .

لم يكن لدى والديك أية خبرة فى تربية الأطفال . علاوة على أنهما ثمرة الطريقة التى نشآ بها . ومثل جميع البشر ، أصبحا والدين ، وهما محتفظان بمشكلاتهما ونقاط ضعفهما ، بالضبط كما هو حالك اليوم . وعلى الرغم من ذلك ، فقد بذلا أقصى ما لديهما فى حدود قدرتيهما . لقد كانا الشخصين اللذين كانا هما ، وما كانا ليربيانك بشكل مغاير لما كان . فمن الغباء مواصلة

الانزعاج لأمور قاما بها أو لم يقوما بها ، لأنهما ما كان بمقدورهما القيام إلا بذلك . قم بتنحية أمور الماضى لتواصل حياتك .

■ لا تأخذ الأمور على محمل شخصى

وفقاً للفيلسوف الروسى " أوزبنسكى " فإن السبب الرئيسى الثانى للعواطف السلبية هو التوحد مع واقع المشكلة أو الارتباط . ويحدث هذا عندما تأخذ أحد الأمور على محمل شخصى أو حين تصير مرتبطاً بشخص أو بشيء . فإنك ترى النتيجة المزعجة لحدث ما أو أحد الظروف باعتبارها إساءة شخصية موجهة لك ، أو هجوماً عليك أو هجوماً علي شيء ما تؤمن به أو تعتز به . إذ تصبح متورطاً عاطفياً فى الموقف ، ومتوحداً به بقوة بما يؤثر على عواطفك وعقلك تأثيراً سلبياً .

إن المرشدين الروحيين الكبار قد أكدوا على أهمية فصل مشاعرنا عن الموقف المعاش (أى عدم التوحد معه) ، من أجل استعادة هدوئنا ورباطة جأشنا . كتب عالم النفس والفيلسوف " ويليام جميس " من جامعة " هارفارد " ذات مرة : " إن الخطوة الأولى للتعامل مع أية مشقة هى الاستعداد لخوضها كما هى " . وهو يشجع الناس على أن يقولوا " ما لا يمكن علاجه يمكن تحمله " . وبعبارة أخرى ، ممارسة الانفصال عن أى شخص أو موقف يجلب لك الشعور بالغضب والضيق . أبعد الطاقة العاطفية عنه بحيث تستعيد هدوءك ورباطة جأشك .

ولا تفترض هذه الطريقة أن تتقبل كل ما يحدث لك تقبلاً إيجابياً . ولكن تشجعك على استخدام إرادتك للاحتفاظ بعقلك ومشاعرك تحت سيطرتك . وأن تروض نفسك على الابتعاد عن الموقف عقلياً والتعامل مع المشكلة بذكاء . إنك هكذا تستعين بعقلك لترى الموقف بشكل موضوعى ، ولتتخذ قرارات أفضل بغرض حلها

لا يمكن لشيء أو لشخص أن يكون له أى سلطان عليك إلا إذا كنت ترغب فى الحصول على شيءٍ ما منهم ، لابد أنهم يمتلكون حق المنح والمنع عليك . فما إن تنفصل عاطفياً عن الشخص أو الموضوع ، ولا تعود ترغب فى شيء ما

منهم ، تصير حراً . هذه المقدرة على ممارسة الانفصال تعد من الطاقات التى يمكنك اكتسابها بالممارسة ، ومن شأنها أن تجعلك متسيداً على موقف قد يسبب لك الضيق والغضب .

من ألطف الأمور التى يمكنك بواسطتها مساعدة الآخرين ، هى تشجيعك لهم على الابتعاد عن موقف المشكلة ، وأن يكونوا موضوعيين حيالها . شجعهم على أن يروا العقبة أو المشقة وكأنها تخص شخصاً آخر سواهم . اسألهم عن النصيحة التى قد يوجهونها لشخص فى مثل موقفهم . فعن طريق الانفصال عن الموقف المشحون بالانفعال ، تصير أنت والآخرون أكثر مقدرة على التعامل مع هذا الموقف بفعالية .

آراء الآخرين

السبب الثالث الرئيسى للعواطف السلبية ، وفقاً " لأوزبنسكى " ، هو **التفكير الداخلي** . ويحدث هذا حين تصير منشغلاً أكثر من اللازم بالطريقة التي يعاملك بها الأشخاص من حولك . إذا تصورت أن أحدهم لا يعطيك قدرك من الاحترام الذى تشعر أنك تستحقه ، فإنك تشعر بالإهانة والغضب ، وترغب فى رد الصاع بالصاع . إذا كان الناس وقحين معك أو غير مبالين بك ، فسوف تختبر سلوكياتهم باعتبارها هجوماً على شخصيتك وذاتك الخاصة . إن تأويلك هذا لموقفهم النفسي أو لسلوكهم يجلب عليك الغضب أو الإحباط .

يقول علماء النفس إن كل ما نقوم به يكون الغرض منه هو زيادة تقديرنا لذواتنا أو إحساسنا بقيمتنا الشخصية ، أو بغرض حمايتهما من التقليل منهما من قبل الآخرين أو الظروف والملابسات . إذا لم يكن تقديرك لذاتك مرتفعاً بدرجة كافية ، ستكون بالغ الحساسية حيال أفعال وردود أفعال الآخرين تجاهك . ستأخذ كل شيء على محمل شخصى ، تماماً كما لو أن ما قالوه أو فعلوه موجهاً إليك عن وعى وقصد . رغم أن الحال نادراً ما تكون كذلك .

والحقيقة أن معظم الناس يكونون مشغولين بأنفسهم وبمشكلاتهم . بنسبة تصل إلى ٩٩ بالمائة من الوقت ، يكون الناس مستغرقين فى همومهم وأفكارهم الخاصة حول أنفسهم . ويخصصون الواحد بالمائة المتبقى من طاقتهم العاطفية

للآخرين فى هذا العالم ، بما فيهم أنت . لذلك فإن الشخص الذى يتجاوزك فى زحام المرور ، هو أكثر استغراقاً فى أفكاره الخاصة ، فهو غير مدرك لوجودك . وسيكون من الحماقة أن ينتابك الغضب والضيق لتصرفه غير المتدبر .

■ أمسك بدفة حياتك

لقد تعلمت هذه القاعدة من خلال التجربة " **إياك والإقبال على فعل شيء أو الإعراض عن فعل شيء نتيجة لانشغالك بما سيظنه الناس بشأنك . فالحقيقة أنه ما من شخص يفكر فى شأنك على الإطلاق** "

بالطبع لا أقصد السلوكيات الإجرامية أو المعادية للمجتمع . ولكنه من العجيب العدد الكبير من الناس الذين يقررون خوض علاقات أو عدم خوضها ، أو الاضطلاع بعمل تجارى أو عدم الاضطلاع به ، أو الشروع فى مساع أو مغامرات جديدة أو عدم الشروع فيها ، كل هذا خشية أن أحدهم قد لا يكون موافقاً على ما يفعلونه . إنهم يستمرون فى زيجات فاشلة ، ويعملون فى مهن لا ترضيهم ، أو يعرضون عن فرص تجارية لخشيتهم من أن شخصاً ما ، أى شخص ، قد ينتقد أفعالهم . والحق أنه ما من شخص يعنى بشأنك أو بقرارات حياتك الأساسية أكثر مما تعنى أنت بذلك ، وهكذا خطط لحياتك وفقاً لهذا

فى دراسات " ابراهام ماسلو " حول الأشخاص الذين حققوا ذواتهم ، أولئك الذين يمثلون نسبة ١ أو ٢ بالمائة من الرجال والنساء الراشدين ، والناضجين ومكتملى الأداء ، وجد أن هناك سمة مميزة يتقاسمونها جميعاً **حيث كانوا فى منتهى الأمانة مع أنفسهم** . كانوا موضوعيين وواضحين بشأن مواطن قوتهم ونقاط ضعفهم . لم يتمنوا أو يتظاهروا بأنهم أشخاص آخرون غير ما هم عليه . إن قبول الذات هو حجر الأساس لتقدير واحترام الذات .

فلأنهم كانوا يدركون من هُم ، وما لم يكونوه ، فلم يشعروا أنهم مضطرون إلى السعى باستمرار لكسب موافقة الآخرين . إنهم يأخذون آراء الآخرين فى الاعتبار ، ولكنهم بعد ذلك يتخذون قراراتهم الخاصة . فلم يكونوا يتأثرون أكثر من اللازم باحتمال اتفاق الآخرين معهم أو اختلافهم . ينبغى عليك أن تقوم

بالأمر نفسه فأنت الشخص الذى يهتم أقصى اهتمام والذى يتأثر كل التأثر ، وذلك على كل الأحوال .

■ احترام الآخرين

حين سُئل الكاتب الإنجليزى الشهير " سومرست موم " من أحد الصحفيين عن حافزه الأساسى للكتابة ، أجاب قائلاً " إننى أكتب لأكسب احترام الناس الذين أحترمهم "

والحقيقة أن كثيراً مما نقوم به ، أو نخفق فى القيام به ، يتأثر بالأمر نفسه . فأنت تقوم بالعديد من الأمور فى حياتك الاجتماعية لكى تجنى احترام الآخرين ممن تحترمهم ، أو على الأقل لكى لا تفقد احترامهم . والحق أن الأشخاص الذين يعنى احترامهم أهمية قصوى لك يحددون بدرجة كبيرة مدى ما تشعر به من رضا عن ذاتك . لاحترام الآخرين تأثيره البالغ على تقديرك لذاتك ، لأنه وثيق الارتباط بمثلك العليا وبصورتك الذاتية .

يبحث الرجال والنساء الاستثنائيون ويسعون وراء احترام الرجال والنساء ذوى الشخصيات القوية والمنجزات القيمة . وهم يكافحون على مستوى لا واعٍ لكى يتصرفوا ويتوافقوا مع مثلهم العليا وفكرتهم النموذجية حول كيف يتصرف الشخص الفائق الاستثنائى .

إن أحد أهم القرارات التى يكون عليك اتخاذها خلال حياتك ، يتعلق بالأشخاص المحددين الذين سيعنى احترامهم لك قيمة قصوى . فما إن يتضح لك من هم الذين تحترمهم ، ولماذا تكن لهم الاحترام ، تستطيع عندها تنظيم حياتك على النحو الذى يتيح لك اكتساب هذا النوع من الاحترام على الدوام ، سواء علم هؤلاء بأعمالك أم لا

■ ضع معايير عالية ، أو (فلا تطمح لما دون النجوم)

فى كتاب شهير بعنوان : " In His Steps " أو " على هُدى الصالحين " ، بقلم " تشارلز . إم شيلدون " ، تتفق البلدة بكاملها ، قبل اتخاذ أى تصرف أو

قرار ، بأن يطرحوا هذا السؤال على أنفسهم : " ماذا كان سيفعل سلفنا الصالح فى أمر كهذا ؟ " ، ومن ثم يتصرفون وفقاً لذلك . والمحصلة النهائية التى توصل إليها أهل البلدة هى أنهم سرعان ما نجحوا فى حل المشكلات التى فرقت بينهم ، وأعادوا لبلدتهم سعادتها ورخاءها . لقد صنعوا لهم مثلا عليا ، ومن ثم أسسوا حياتهم بحيث ينهجون نهجها .

فى إحدى الدراسات حول الرجال والنساء الناجحين ، ومعظمهم ممن انطلقوا من بدايات متواضعة ، توصل الباحثون إلى أن جميع هؤلاء الأشخاص تقريباً كانوا في شبابهم المبكر من القراء النهمين لكتب التراجم والسير الذاتية فبينما كانوا يقرأون قصص حياة مشاهير الرجال والنساء ، تخيلوا أنفسهم يتحلون بالسمات نفسها التى تحلى بها العظماء الذين كانوا يدرسونهم . ومن ثم عندما وصلوا إلى مرحلة النضج صارت تلك السمات والفضائل جزءاً من تفكيرهم ، وأرشدت اختياراتهم وقراراتهم فى حياتهم التالية .

لقد تم استخدام الاقتداء بنموذج كوسيلة فعالة لتنمية الشخصية والذات على مدار التاريخ . كما تم تشجيع الصغار والشباب على دراسة حياة الأبطال والبطلات خلال المرحلة الدراسية ؛ والاقتداء بهم قدر الإمكان . وفى العسكرية ، تُدرس النماذج البطولية للجنود والبحارة من الماضى كجزء من المنهج الدراسى ، تشجيعاً للجنود والبحارة الشباب على الاقتداء بها فى التفكير والسلوك عندما يتطلب الموقف ذلك .

إن من تتطلع نحوهم بعين الإعجاب وتحترمهم لهم تأثير بالغ على أسلوب تفكيرك وما تشعر به بشأن نفسك ، وكذلك على نوعية القرارات التى تتخذها فمن هى النماذج التى تقتدى بها أنت ؟

■ انتق بعناية النماذج التى تقتدى بها

لا بأس فى الانشغال والاهتمام بمشاعر الآخرين ، وبردود أفعالهم حيالك وحيال خياراتك . عندما تنتقى أشخاصاً جديرين بالإعجاب حتى تتطلع إليهم ، فإنك بهذا تكتسب مرشداً داخلياً سيقودك إلى أن تعامل نفسك بالطريقة الفائقة الجديرة بك .

ومع ذلك بقي من الغباء وما يسبب تدمير الذات أن تـدع نفسـك تقـع تحـت التأثير البـالغ لآراء الآخـرين العـابرة مـن بـين هـؤلاء الـذين لا يعنـى رأيهـم أو احترامهم أى شأن أو قيمة بالنسبة لك . إذا كنت قد نشأت صغيراً على الانتقاد الهدام ، فيمكن لك بسهولة أن تسقط فى فخ ترتيب شئون حياتـك فـى محاولـة دائمة لكسب قبول ، أو للهرب من عدم قبول ، هؤلاء الذين لا تعـرفهم أو تهـتم بشأنهم .

وإليك الوسيلة لتجنب هـذا الضـرب مـن العواطـف السـلبية حـدد لنفسـك الرجال والنساء الذين تكن لهم أكبر إعجاب ، والسمات التى يتحلون بهـا وتـود الاقتداء بها أكثر من غيرها . ومن الآن فصاعداً ، حين يكون عليـك اتخـاذ قـرار ما ، فكر فى شخص تعجب بـه واطـرح هـذا السـؤال " مـاذا كـان سـيفعل أو ستفعل فى موقف كهذا ؟ "

عند طرحك لهذا السؤال ، فإنك تتواصل فى حقيقـة الأمـر مـع مسـتوى مـن اللاوعي يحتوى على طاقة أعلى ستمنحك الإرشاد والرؤيـة الثاقبـة . سـتخامرك معرفة داخلية بـالأمر الصـواب علـى وجـه التحديـد سـواء كـان قـولاً أو فعـلاً . وستتخذ القـرار الصـائب ، وتحقـق النتيجـة المنشـودة . إن الكـثير مـن الرجـال والنساء الناجحين يستعينون بهذه الوسيلة . فلتجربها وسوف ترى النتيجة .

■ أسوأ تأثير عاطفى على الإطلاق

السبب الرئيسى الرابع للعواطف السلبية ، وفقاً " لأوزبنسـكى " ، والباعـث على الغضب ، والنقمة ، والحسـد ، والغـيرة ، والإحبـاط هـو اللـوم . وتحديـداً النوع الـذى يولـد الغضـب ، أسـوأ العواطـف السـلبية علـى الإطـلاق ، كمـا أن الغضب الطاقة الأكثر هدماً من سواها فى العالم كله . حيث يدمر الغضـب الـذى يخـرج عـن نطـاق السـيطرة الصـحة ، والعلاقـات ، والعـائلات ، والمشـاريع التجاريـة ، والمجتمعـات ، وهـو المولـد الرئيسـى للحـروب والثـورات والصـراع الاجتماعى .

ويمكن إرجاع السبب الأول للغضـب إلى النقـد الهـدام فـى الطفولـة المبكـرة . فكلما وُجه الانتقاد لأحد الأشخاص ، يتخذ رد فعل كما لو أنه بالضبط يتعـرض

للهجوم ، أى بأسلوب دفاعى ورافض . ولما كان أى سلوك تقوم به مراراً وتكراراً يتحول إلى عادة ، يكتسب كثير من الناس عادة الاستجابة بالغضب إزاء كل مشكلة ، أو خيبة أمل ، أو إحباط يمرون به . وفى نهاية الأمر يصلون إلى نقطة يكونون عندها غاضبين على الدوام من جراء شيء ما .

وللوصول إلى حالة من الغضب ، ينبغى على المرء أن يكون قادراً على لوم شخص ما لأمر ما حدث أو لم يحدث ، حيث لا يتفق هذا الأمر مع أهوائه . ينهمك الكثيرون فى إلقاء اللوم على الآخرين لشكلاتهم التى تفقدهم الاتصال بالواقع الحقيقى . إنهم يرون العالم كله من خلال عدسات اللوم ، والعاطفة الملازمة له وهى الشعور بالذنب .

فكلما نشأت مشكلة ، شخصية كانت أو عامة ، يستنتج الشخص الغاضب تلقائياً أنه لابد من أن اللوم يقع على كاهل شخص ما . ومن ثم ينفق هذا الفرد وقته وعاطفته فى توزيع اللوم بين الأطراف المتنوعة . ومن شأن هاجس اللوم والغضب هذا أن يقود للنقمة والحسد ، وغالباً ما يدمر الشخص الذى يخامره .

■ لا أحد مذنب

وإليك هذا المثال الشائع . يتزوج شخصان عن حب . لدى كل منهما أفضل النوايا وأسمى الطموحات من أجل المستقبل ، وإلا لما تزوجا فى المقام الأول . ولكن لسوء الحظ تتبدل الأشخاص والأحوال مع الوقت . يتبين الزوجان أنهما لم يعودا سعيدين مع بعضهما البعض ، ويقرران الطلاق . ولكن عند ذاك فقط تبدأ المشكلات فعلاً .

وبدلاً من التفاهم كشخصين راشدين ، فإنهما يصلان لنقطة لا يمكن لهما عندها مواصلة العيش معاً ، ولا يعودان يرغبان فى ذلك ، ويجب تقاسم اللوم . لابد أن شخصاً ما مدان . ولابد من معاقبة الطرف المدان . ويتسع الصراع ليشمل المحامين والقضاة ، وربما يتم استخدام مخبرين ومحاسبين قانونيين للتنقيب عن الجوانب المسيئة فى حياة كل من الطرفين . يزداد الموقف سوءاً على سوء ، إلى أن ينتهى فى آخر المطاف بالغضب والمرارة والاتهامات بل والكراهية العميقة .

تتمثل أفضل الحلول حين تفشل علاقة زوجية فى تقبل الحقيقة كأمر واقع مؤسف ، واتخاذ اشتراطات معقولة على كل من الطرفين ، ثم يتابع كل منهما حياته بالمعروف ، يتبع أزواج وزوجات كثيرون فى الوقت الحالى هذا الأمر من خلال الوساطة ، بدلاً من خوض مرارة الطلاق التقليدى . وتتحول النتائج لتكون لصالح جميع الأطراف .

إنها حقيقة نفسية أن السواد الأعظم من الناس يشعرون بأنهم على حق فى كل ما يفعلون . ولكن ما إن يبدأ الواحد منهم فى انتقاد الآخر ، أو فيما هو أسوأ من ذلك ، أى مطالبة الشخص الآخر بالاعتراف بالذنب الذى ارتكبه ، حتى تندلع المعارك العاطفية والقانونية . والجانب المحزن أكثر مما عداه فى تلك المعارك القانونية هو أنها غالباً ما تنتهى حيث بدأت ، دون أن يجنى أى شخص سوى القليل .

■ قبول المسئولية

الوسيلة المثلى للقضاء على الغضب بأنواعه كافة هى **قبول المسئولية** . ومن شأن قبول المسئولية أن يقطع الطريق على مشاعر الغضب فى الحال . إذ تتلاشى كل الطاقة اللازمة لوجود الغضب . ما إن تقول : " إننى مسئول ! " حتى يتوقف غضبك . وتبعاً لقانون الاستبدال فإن الحقيقة القائلة بأن عقلك لا يمكنه سوى الاحتفاظ بفكرة واحدة فى المرة الواحدة ، فإنك لا تستطيع تقبل المسئولية فيما يخص أحد المواقف ، وأن تكون غاضباً فى الوقت ذاته . كما أن فكرة إلقاء اللوم التى يعتمد عليها الغضب تُنحى جانباً عن طريق اتخاذ قرار بقبول المسئولية .

■ النظرة الإيجابية للعالم فى مقابل النظرة السلبية

ثمة طريقتان أساسيتان للنظر إلى العالم . بوسعك التحلى بنظرة للعالم تتميز بالإيجابية **والإحسان** أو نظرة تتسم بالسلبية **والخبث** . فعن طريق تحمل

مسئولية نفسك وما يحدث لك ، تصير شخصاً إيجابياً . وترى العالم فى إطار الخير والإحسان . تصير أكثر تفاؤلاً حيال ذاتك وحيال الاحتمالات الطيبة . تصير شخصاً أكثر سعادة وأكثر فعالية .

وبالمقابل ، فحين تتبنى نظرة تتسم بالسلبية أو الخبث تجاه العالم ، فلن ترى سوى المشكلات والظلم فى كل مكان . سترى الاضطهاد والشر . وترى الأشخاص المذبذبين فى كل ركن من حولك . ترى المحاذير والقيود وعدم الإنصاف بدلاً من رؤية الفرص والأمل . الأسوأ من هذا كله ، أن تمضى وقتك فى إلقاء اللوم على الأشخاص والمؤسسات المختلفة لكل المشكلات التى تراها .

■ الاختلافات فى النتائج

وعلى سبيل المثال ففى الولايات المتحدة تجد أناساً أفضل كثيراً من الآخرين . كما يصدق هذا على جميع المجتمعات عبر تاريخ الإنسانية . وقد يرجع هذا لأسباب متعددة . قد يكون نتيجة أن هناك أشخاصاً مختلفين لديهم مواهب ، وطموحات ، وآمال متعددة . وقد يكون نتيجة أن بعض الأشخاص يعملون باجتهاد أكثر ، أو حظوا ببداية أفضل فى الحياة ، أو وُلدوا أعمق ذكاء من الآخرين ، أو كانوا ببساطة فى المكان المناسب عن الوقت المناسب ليلحقوا بأفضل اتجاه فى الاقتصاد .

وعلى كل حال ، لا يمكننا توجيه اللوم للأثرياء لوجود فقراء . كما أن الأصحاء لا لوم عليهم فى أن الآخرين مرضى . ولا لوم على الناجحين والسعداء لأن هناك من هم غير ناجحين ولا سعداء . ولا جريرة اقترفها الأشخاص الذين أمنوا حياة كريمة لأنفسهم ولأسرهم بسبب الآخرين ممن لم يفعلوا المثل .

(فالنجاح لا يسبب الفشل) . إذ ليس التناسب سبباً ونتيجة ، فليس لأن الحالتين تحدثان بالتناوب أن يعنى هذا أن إحداهما أدت إلى الأخرى . من شأن التقبل الأمين لهذه الحقيقة البسيطة أن يحل العديد من المجادلات والخلافات على المستويات الفلسفية والسياسية .

■ قوة التسامح

إن السبب الجذرى للعواطف السلبية ، والعامل الرئيسى الذى يستميل أى شخص لإلقاء اللوم والغضب والنقمة ، والخوف والريبة ، والحسد والغيرة ، هو العجز عن التسامح ، والغفران لشخص نشعر أنه أساء إلينا بطريقة أو بأخرى .

خلال نمونا فى الطفولة ، نمر بمرحلة يُعد " العدل " فيها أمراً مهماً للغاية بالنسبة لنا . ونركز على مفهوم " الإنصاف " . وينتابنا الضيق من أى موقف فى حياتنا لا يبدو لنا أنه يتسم بالعدل والإنصاف ، ويقع فيه ظلم على أى شخص ، وخصوصاً إذا كان الأمر يتعلق بنا . وكلما شعرنا أننا قد عوملنا دون إنصاف أو أى شخص آخر قد عومل دون إنصاف لأى سبب ، فنحن نعتبره هجوماً شخصياً . يتهدد تقديرنا الذاتى الضعيف ، فإننا نتخذ رد فعل غاضباً وناقماً . هذه مرحلة طبيعية للتطور خلال نمونا لكى نعبرها وننتقل إلى مرحلة الرشد والنضج .

وعلى الرغم من ذلك ، فبعض الأشخاص يثبتون عند هذه المرحلة ولا ينضجون فيما وراءها أبداً . إذا لم نتعلم أهمية تنحية مآسينا كأطفال جانباً ، فسوف نمضى إلى مرحلة النضج بحمل من التجارب التى لم يمحها التسامح . وإذا لم نكن حريصين ، فسوف نبنى حياتنا بالتمحور حول غضبنا على الأشخاص الذين نشعر بمسئوليتهم عن شيء قاموا به ولا نتفق معه . يقضى كثير من الأطباء النفسيين والمحللين النفسيين عمرهم المهنى بكامله فى مساعدة الأشخاص على مواجهة تجارب الماضى والحاضر غير السعيدة ، والتعامل معها

أكثر القرارات التى يمكنك اتخاذها قوة والتى من شأنها أن تحررك هى أن تسامح أى شخص قد يكون أساء إليك ذات مرة على أى وجه . فقط عن طريق تحرير الشخص الآخر فى عقلك ، بالغفران له أو لها يكون بوسعك أن تحرر نفسك . ولهذا السبب تحرص الأديان جميعاً على ضرورة التسامح كخطوة أولى نحو الوصول إلى سلام النفس والنعمة الدنيوية .

تخيل وحسب كيف سيكون شعورك إذا لم يكن لديك أى غضب تجاه أى شخص فى العالم كله على الإطلاق . تخيل أنك شخص إيجابى ومتفائل ومبتهج مائة فى المائة ، تحظى بمستويات عالية من تقدير الذات والحماسة وثقة بنفسك لا حدود لها . تخيل أن تكون شخصاً محباً ودوداً دافئ القلب ، تتحلى بمشاعر الهدوء والسكينة الداخلية . كل هذا متاح لك إذا مارست التسامح والغفران .

وبالمقابل ، فإن الإخفاق فى التسامح أو رفضه يعد أساساً للسلبية ، والغضب ، والضغوط ، والتوتر ، والاعتلال العقلى والبدنى ، وغالباً بؤس الحال . إن رفضك للتسامح يبقيك حبيساً فى هذه المشاعر السلبية . بينما يجعلك التسامح حراً . وهو على الدوام خيار متاح أمامك . وليس للأمر صلة بالشخص الآخر أو الموقف بحد ذاته .

■ الأمر يستلزم شخصين

يُعرض بعض الأشخاص عن التسامح بناءً على افتراض أساسى خاطىء . إنهم يعتقدون أنهم بتسامحهم يتغاضون عن سلوك الشخص الذى أثار فيهم كل هذا الغضب . يظنون أنهم إذا ما سامحوا الشخص الآخر فإنهم يقدمون معروفاً لهذا الشخص . بل إنهم يظنون أنهم بذلك يحررون هذا الشخص الآخر ، وهو الشيء الذى لا يجب أن يقوموا به .

والحقيقة أنه لبناء سجن واحد يستلزم الأمر شخصين اثنين ، أى السجين والسجان . وكلاهما فى السجن . وحين تدع الشخص الآخر يتحرر ، فإنك تحرر نفسك بهذا . لست مضطراً للتغاضى أو قبول السلوك المشين ولا أن تميل لهذا الشخص الذى أساء إليك ليس عليك إلا أن تسامحه أو تسامحها بحيث يمكن لك مواصلة ما تبقى من حياتك . وعلى هذا الاعتبار ، فإن التسامح يعد تصرفاً **أنانيا** جملة وتفصيلاً . وهو ـ حقاً ـ لا علاقة له بالشخص الآخر على الإطلاق . لا يتعلق الأمر إلا بسلامتك العقلية ، وسلامك النفسى .

يقول الممثل الكوميدى " بودى هكيت " " إننى لا أحتفظ بأية أحقاد أو ضغائن . فمن يفعل ذلك لا يسعه إلا أن يُظهرها شاء أم أبى ! "

عندما تظل غاضباً على شخص آخر ، فإنك تتخلى عن سيطرتك على عواطفك إزاء هذا الشخص كلما فكرت به أو بها . إنك تسمح له أو لها بالسيطرة على عواطفك لفترة طويلة . عن طريق رفض التسامح ، فإنك تدع ذلك الشخص يدير حياتك العاطفية كيفما شاء ، بالضبط كما لو كان على حق فى ذلك ، وكما لو أن الموقف نفسه يتكرر مرة تلو الأخرى .

■ الطريق إلى التسامح

الطريق لكى تكون متسامحاً ليس شاقاً . فى كل مرة تفكر فيها فى الشخص الآخر ، استعن بقانون الاستبدال وقل **" ليباركه الله ؛ إننى أسامحه على كل ما فعل ، وأتمنى له الخير "** . فليس من الممكن أن تدعو الله من أجل شخص آخر وتسامحه ، وفى الحين نفسه ينتابك الغضب حياله أو الضيق منه . إن الفكرة الإيجابية تمحو الفكرة السلبية .

بوسعك أن تسرع من عملية التحرير الشخصى عن طريق **تحمل المسئولية** عن دورك فيما حدث . إنها حفنة قليلة من الأحداث السلبية التى تستدعى الغضب والنقمة وتحدث بمعزل عنا ، أو دون إرادة منا . لا مناص تقريباً من مساهمتك بأمر ما فى الموقف الجارى . وعلى هذا فأنت بحاجة لأن تكون ناضجاً بما يكفى للاعتراف بنصيبك من المسئولية .

وعندئذ يمكنك أن تقول : **" إننى مسئول . كان علىّ ألا أتورط فى الموقف من بداية الأمر ، أو أن أظل واقعاً به كل هذه الفترة . ما كان علىّ أن أفعل ما فعلته . لقد سامحت هذا الشخص تماماً ونحيتُ الأمر جانباً "**

فى البداية ، قد يكون من الصعب عليك أن تسامح . تلك العبارات السابقة سيشق عليك قولها . قام العديد من الأشخاص ببناء حياتهم كراشدين انطلاقاً من مآسيهم وجراحهم . إنهم يخشون من أنهم لن يتبقى أى شيء لديهم ليتحدثوا عنه إذا هم توقفوا عن الشكوى من آبائهم وأمهاتهم أو من زيجاتهم التعيسة . لكن دعوا عنكم القلق .

فعندما تسامح الآخرين وتصفح عنهم ، فإنك سرعان ما ستشعر بالسعادة والسكينة . حيث إنه عندما تتبدد مشاعر الغضب والاستياء ، سيمتلئ عقلك

بالأفكار الإيجابية . وستصبح أكثر طاقة وحيوية ، كما أنك ستشعر أنك أكثر قوة وثقة ، وسوف يشرق المستقبل أمامك ، كما تشرق شمس الصيف .

لا تقلق بشأن ما سيفكر فيه أصدقاؤك أو يقولونه حين تقرر مسامحة الأشخاص الذين أساءوا إليك . فغالباً ما سئم أصدقاؤك من سماعٍ شكواك من الأحداث المؤسفة لماضيك . والحقيقة أنه عندما تبدأ بالتسامح غالباً ما تجد أن الرابطة الوحيدة التى تجمعك ببعض الأشخاص هى جلسات التشكى والتباكى . حين تبدأ فى الغفران للآخرين ، فقد لا تجدهم مشجعين لتبادل الأحاديث معهم .

■ أشخاص يجب أن تسامحهم

ثمة أربع مجموعات من الأشخاص تكون بحاجة إلى أن تسامحهم ، مادمت جاداً بشأن تغيير تفكيرك وتغيير حياتك .

المجموعة الأولى هى الآباء والأمهات ، سواء كانوا أحياء أو متوفين . يجب عليك حتماً أن تغفر لهم كل خطأ ارتكبوه خلال تنشئتك . فعلى أقل تقدير ، ينبغى أن تكون ممتناً لهما لأنهما كانا سبباً فى منحك الحياة . هما من جاءا بك إلى هنا . إذا كنت سعيداً لمجرد أنك حى ترزق فيمكنك أن تغفر لهما أى شيء آخر . إياك والشكوى منهما مرة أخرى .

الكثيرون من المشاركين فى منتدياتى يتصلون بوالديهم أو يزورونهم ليخبروهم أنهم صفحوا عنهم وسامحوهم على كل شيء . غالباً ما يكون لهذا الفعل البسيط المتسم بالشجاعة وقوة الشخصية أثره العميق على علاقتهم بأمهاتهم وآبائهم . فقد أصبحوا معهم منذ ذلك اليوم أصدقاء حميمين ، الأمر الذى دام لبقية حياتهم معاً .

وبالمقابل ؛ فإذا لم تسامح والديك ستظل طفلاً إلى الأبد . أى أنك تعوق بنفسك فرصتك للنضج لكى تصير شخصاً راشداً فعالاً . تستمر فى اعتبار نفسك ضحية . والأسوأ أن احتفاظك بالمشاعر السلبية من الشعور بالدونية والغضب مشتعلة بداخلك إذا توفى والداك دون أن تسامحهما ، قد يضايقك لبقية حياتك .

■ العلاقات الشخصية الحميمة

المجموعة الثانية من الأشخاص الذين يجب عليك مسامحتهم الأشخاص الذين كونت معهم علاقات حميمة ولكنها لم تفلح . فمن شأن الزواج والارتباطات الحميمة أن تكون مؤثرة للغاية ، ومهددة جداً لمشاعر تقديرك واحترامك لذاتك ، مما قد يجعلك غاضباً وغير متسامح إزاء هؤلاء الأشخاص على مدى أعوام .

لكنك كنت على الأقل مسئولاً جزئياً . لتملك القوة الشخصية والكرامة لكى تقول : " إننى مسئول " ، ثم تصفح عن الشخص الآخر وتنسى الأمر برمته قل : " إننى أسامحها / أسامحه على كل شيء ، وأتمنى لها / له الخير " فى كل مرة تردد هذه العبارة ، ستتناقص العواطف السلبية المرتبطة بتلك الذكرى . وسرعان ما تختفى إلى الأبد .

■ الرسالة

كثيرون ممن تعلموا فى برامجى وجدوا أن " الرسالة " وسيلة لينحوا بها إحدى العلاقات السيئة جانباً إلى الأبد . تعد هذه وسيلة فعالة من شأنها أن تحررك من مشاعر الغضب والنقمة ، بل على الفور تقريباً .

وإليك طريقة عمل هذه الوسيلة : تجلس وتكتب للشخص الآخر رسالة تسامح . تتكون من ثلاثة أجزاء .

أولاً تقول : " إننى أسامحك على القيام بأى شيء أساء إلىّ "

ثانياً ، تكتب وصفاً أو قائمة بكل أمر مازلت غاضباً بشأنه . يكتب البعض صفحات عديدة فى هذا الجزء .

ثالثاً ، تنهى الرسالة بعبارة : " أتمنى لك كل خير "

ثم تأخذ الرسالة إلى صندوق البريد وتسقطها بداخله . عند هذه اللحظة ستشعر بإحساس هائل من الارتياح ، وتتحرر أخيراً .

وبالمناسبة ، لا تشغل بالك بشأن ردة فعل الشخص الآخر . فهذا ليس هو ما يهمك . إن هدفك هو تحرير نفسك لاستعادة سلامك النفسي ، ولمواصلة حياتك الرائعة التى تمتد أمامك .

■ نَقِّ صفحتك

المجموعة الثالثة التى يجب عليك مسامحتها هى كل شخص آخر فى حياتك ، ممن أساء إليك من قبل على أى نحو . اطرح الأمر عنك . اغفر لكل رئيس عمل ، كل شريك فى مشروع ، صديق ، لكل محتال أو خائن تسبب لك ذات مرة فى الغم والكرب من أى نوع . قم بتنقية صفحتك . امح أسماءهم وصورهم من عقلك قائلاً : " إننى أسامحه / أسامحها على كل شيء ، وأتمنى له / لها الخير " . وكرر هذه الجملة كلما فكرت بالشخص أو الموقف إلى أن تزول المشاعر السلبية .

■ حرر نفسك

أما الشخص الرابع والأخير الذى تجب عليك مسامحته فهو أنت نفسك . إذ ينبغى عليك أن تغفر لنفسك كل شيء قد تكون فعلته أو قلته واتصف بالسخف ، بالغباء ، بالخبث ، بالطيش ، أو حتى بالقسوة . توقف عن حمل أخطاء الماضى على كاهلك . لقد حدث كل ذلك فى الماضى هناك ونحن الآن فى الحاضر هنا .

فكر على النحو التالى : حين أقدمت على تلك الأفعال فيما مضى والتى مازلت تشعر حيالها بالسوء ، لم تكن آنذاك الشخص الذى أنت عليه اليوم . ففى ذلك الحين ، كنت شخصاً مختلفاً ، أصغر وأقل خبرة . لم تكن أنت نفسك على حقيقتك . كنت مجرد نسخة غير ناضجة من الشخص الذى صرت إليه الآن بعد المزيد من الخبرة . توقف عن مساءلة نفسك وجلدها لأمور وقعت فى الماضى ومن المستحيل تغييرها .

فيما يخص العلاج النفسى ، حين يثقل كاهل أحد الأشخاص شعور عميق من الذنب أو الخجل ، نتيجة أزمة نفسية من الطفولة ، لا تأتى لحظة التطهير من هذا الشعور إلا حين يدرك فجأة ما يلى : " لم يكن الخطأ خطئى " . فى بعض الأحيان تقوم بأمور ، أو تحدث لك أمور ، حين تكون أصغر سناً وأقل خبرة من أن تدرك ما الذى يجرى أو كيف يمكن تغيير الموقف . لم يكن الخطأ خطأك . لقد فعلت أقصى ما أمكنك ، فلا بأس عليك . اغفر لنفسك ، وحررها من فخ الماضى .

قل وحسب " **إننى أغفر لنفسى كل خطأ اقترفته . إننى شخص صالح من كل ناحية وسوف أحظى بمستقبل رائع** " . وكلما تذكرت ذلك الحدث أو الموقف كرر قولك " إننى أغفر لنفسى تماماً " . ثم واصل حياتك . ليكن تركيزك على المستقبل ، لا الماضى . تطلع للموضع الذى تقصد الذهاب إليه وليس الموضع الذى أتيت منه .

وفى النهاية ، إذا قمت بأمر ما يسىء إلى شخص ما ، ومازلت تشعر بالسوء حيال هذا ، فإن بوسعك الذهاب إلى هذا الشخص للاعتذار له أو الكتابة إليه . أخبره أنك آسف لما فعلته أو قلته . ومهما كان رد فعل هذا الشخص ، إيجابياً أو سلبياً ، فلا يهم . إن فعل الندم نفسه والتعبير عنه ، من شأنهما تحريكه .

■ التحذير الأخير

يألف أغلب الناس فكرة الغفران ، ويتقبلونها فهى جزء أساسى من العقائد الجوهرية لأغلب الأديان السماوية ، كما يدرسها علم النفس وعلوم الغيبيات . ولعلك ترتاح لفكرة الصفح عن معظم من أساءوا إليك فى حياتك بطريقة أو بأخرى . ولكن هناك خطراً عظيماً .

يتمثل الخطر فى أن رفضك الصفح عن ألم واحد كبير يكفى لإعاقة حياتك بكاملها . إن إصرارك على الاحتفاظ بموقف واحد أو شخص واحد دون صفح من شأنه أن يكبح كل تقدمك المستقبلى . هناك ما لا يحصى عدده من الرجال والنساء الذين دمروا حياتهم نتيجة للغضب والنقمة تجاه شخص واحد فقط . بما أنهم لم يستطيعوا أن يضربوا صفحاً عن الأمر ، فلم يتحرروا مطلقاً .

لا تسمح لهذا بأن يحدث لك . لابد أن تمتلك الشجاعة وقوة الشخصية لأن تسامح كل شخص ، دون استثناء . يجب ألا يكون هناك أى شخص فى حياتك مازلت تشعر بالغضب تجاهه . ينبغى أن يكون ذهنك هادئاً وصافياً لابد أن تكون قادراً على قول : " **ليس لدىّ أية فكرةٍ سلبية أو غير متسامحة تجاه أى شخص فى العالم ؛ إننى أسامحهم جميعاً دون قيد أو شرط** " .

■ أحكم سيطرتك على عواطفك

إن نقطة الانطلاق للقضاء على عواطفك السلبية هى أن تحكم السيطرة الكاملة على أفكارك وأفعالك ، وأن تدرب نفسك على ألا تعرب عن عواطف سلبية عندما تبزغ ، قد لا يكون بمقدورك كبح جماح ردود الفعل السلبية الأولية إزاء أى إحباط أو رجاء خائب الأمل ، لكن بوسعك أن ترفض التعبير عنه ، سواء لنفسك أو للآخرين . تستطيع أن تلغى ذلك فى الحال بقولك : " **إننى مسئول !** "

هناك بعض من يقولون إنه أمر صحى أن نعبر عن العواطف السلبية من غضب ، واستياء ، وخوف ، وريبة لكن الحقيقة أن أى شيء ترعاه بداخلك وتغذيه ، وتتحدث عنه ، سينعكس فى عالمك الواقعى . إن تجربة سلبية صغيرة هى مثل شرارة يمكن لها أن تندلع ، لتتحول إلى لهب مستطير ، من خلال التفكير فيها والتحدث بشأنها . وبدلاً من ذلك ، تخلص فى اللحظة التى تبزغ عليها ، بقولك " إننى مسئول ! " ثم تحر عن أسباب تلك المسئولية . وسوف تجدها على الدوام .

■ "الآن حصحص الحق"

عندما تتوقف عن التفكير بشأن الأحداث السلبية ، والتحدث عنها ، واستعادتها المرة تلو الأخرى ، جنباً إلى جنب مع ما تستثيره من عواطف ، يظهر الحق المتمثل فى العواطف الإيجابية التى ستملأ قلبك وعقلك . عندما تطرح عنك كل الأفكار والآراء والتحاملات والمواقف التى تجعلك بائساً ، ستبدأ

فـى اكتسـاب العواطـف والأفكـار التـى تحسـن شـعورك حيـال نفسـك وحيـال حياتك .

الطبيعة تقف فى صفك ، فهى تريـدك أن تكـون سـعيداً ومعـافى الصـحة ، وفى رخاء وإشباع ورضا . ليكن مقدورك أن تعيش البهجة والتناغم ، والمحبة ، إلى جانب أعظم النعم الإنسانية سكينة النفس . وبالضـبط كمـا يخـرج جهـاز الجيروسكوب (لحفظ الاتجاه والتوازن) عن توازنـه للحظـة ثـم يعـود إلى وضـع الاستقامة ، فإن حياتك وعواطفك تعود إلى سلامها وحبورها عنـدما تتوقـف عـن فعل وقول الأمور التى تسلب منك سلام نفسك الداخلى .

لتتخذ قراراً فى هذا اليوم نفسه بأن تقلع عـن العواطـف السـلبية . قـرر أنـك منذ الآن فصاعداً ستكون إيجابياً ومتفائلاً ، وسعيداً ومتحمساً فى كل جانب مـن جوانب حياتك . غيِّر من تفكيرك بشأن نفسك وبشأن إمكانـاتـك ، وسـوف تغـير من حياتك .

أنشطة عملية

١. فلتقرر اليوم أنك سوف تصـير شخصـاً سـعيداً كـل السـعادة . والآن اسـأل نفسك : " ماذا فى حياتى يجعلنى غير سعيد أو يجلب علىّ الضغوط ؟ " أياً كانت إجابتك ، فلتقرر أن تتعامل مع ذلك الأمر وتقضى عليه .

٢. تذكر إحدى تجارب طفولتك التى مازلت تشـعر بالغضـب بشـأنها . والآن أعد تفسير تلك التجربة تفسيراً إيجابياً ، وانظر إليهـا علـى أنهـا تجربـة علمتك دروساً لها قيمتها .

٣. فى أى جانـب مـن جوانـب حياتـك ينتابـك الغضـب أو الحنـق ؛ لأنـك مازلت تلقى باللوم على شخص ما لأمر ما قام به أو لم يقم به ؟ أياً كانـت الإجابة ، تحمل مسئولية الأمر ، وواصل حياتك .

٤. من هو الشـخص الـذى ينتمـى لماضيك ولم تسـامحه بعـد ؟ أى تجاربـك السابقة سبب لك أشد غضب حتى اليوم ؟ مهمـا كـان الأمـر ، وأيـاً كـان

الشخص فلتقرر أن تصفح عنه ، وتطرح الأمر عن كاهلك .

٥. لا تأخذ الأمور بشكل شخصي بعد الآن . من الآن فصاعداً عندما لا يبدى الآخرون تجاهك الاحترام ، أو يعاملونك على نحو لا يروق لك ، ترفع عن الأمر ، وامض فى عملك .

٦. اتخذ قراراً اليوم بأن تغفر لأى شخص من ماضيك مازلت تشعر تجاهه بأية عواطف سلبية . اطرحها عنك وحرر نفسك فى الوقت نفسه .

٧. سامح نفسك علي كل خطأ قد تكون اقترفته ذات يوم . وإذا كان هذا ممكناً فتوجه للشخص الآخر الذى قد تكون أخطأت فى حقه ، واطلب صفحه عنك . حرر نفسك .



احلم أحلاماً كبرى

لتكن أحلامك سامية وشامخة ، وكما تحلم تصير . فإن ما تـراه بعـين خيالك هو الوعد الذى سيتحقق فى نهاية المطاف .

ـ " جون راسكين "

يمكن لعقلك أن يكون أخلص أصدقائك أو ألد أعدائك ، لأفكارك وحدها القدرة على جعلك تتمتع بالصحة أو تعانى المرض ، أو أن تجعلك ثرياً أو مسكيناً ، محبوباً من الآخرين أو غير محبوب . يشبه عقلك مجالاً حيوياً فعالاً من الممكن توجيهه إلى أى وجهة لإحراز نتائج رائعة ، أو لنشر الفوضى والدمار . ليكن هدفك الأساسى فى الحياة هو أن تحسن استغلال الطاقات المدهشة التى بداخلك ، وأن توجهها توجيهاً ذكياً ومنظماً نحو كل ما ترغب فى إنجازه رغبة حقيقية .

■ رحلة عبر إيطاليا

اسمح لى أن أروى لك قصة . منذ بضع سنين ، اصطحبت أسرتى إلى إيطاليا لقضاء عطلة . وقد تنقلنا بين العديد من أعظم المتاحف الفنية فى مدينتى روما وفلورنسا . هناك متحف خاص بنى كدار من أجل تمثال داوود لـ " مايكل آنجلو " منذ مئات السنين ، ولعله المنحوتة الأكثر جمالاً فى العالم . إن تجربة

التواجد الفعلى فى الغرفة نفسها مع هذا التمثال أمر لا يمكن لمن مر بها أن ينساه .

وتعد قصة إبداع تمثال داوود ممتعة للغاية وفيها درس لنا جميعاً . فقد أمر السادة النبلاء " مايكل آنجلو " بإبداع التمثال من أجل الميدان الرئيسى فى فلورنسا . كانت عائلة " الميدتشى " من أثرى عائلات إيطاليا وأقواها نفوذاً فى ذلك الحين . ولم يكن تكليفها له بعمل تمثال شرفاً عظيماً فحسب ؛ بل كذلك مهمة لا يمكن له رفضها . ولعامين جعل " مايكل آنجلو " يبحث عن كتلة الصخر التى سيصنع منها تلك التحفة التى يتطلع إليها أفراد أسرة " الميدتشى "

وأخيراً ، وبينما كان يسير على جانب طرقات فلورنسا ، وجد لوحاً ضخماً من الرخام ، تكاد تغطيه الطحالب والقاذورات ، موضوعاً على قوائم خشبية . كان قد تم جلبه من الجبال قبل أعوام ولم يستخدم قط .

كان " مايكل آنجلو " قد مر من هذا الشارع مرات عديدة قبل هذا ، لكنه فى هذه المرة توقف ونظر نظرة متفحصة . وفيما كان يخطو للخلف وللأمام متفحصاً كتلة الرخام ، تراءى له حقاً تمثال داوود ، ورآه كاملاً وتاماً .

■ يتطلب النجاح العظيم عملاً طويلاً وشاقاً

رتب الفنان على وجه السرعة لكى يقوم بعض العمال برفع كتلة الرخام إلى ورشته التى لا تبعد كثيراً . ومن ثم شرع فى المهمة الشاقة الطويلة من الطرق والنحت والتسوية بالأزميل . اقتضى الأمر منه عامين عصيبين من العمل ؛ لكى يضع الهيكل الخارجى الإجمالى للتمثال . ثم وضع جانباً مطارقه وأزاميله ليقضى عامين إضافيين فى الصقل والتنعيم قبل أن يكتمل التمثال .

كان " مايكل آنجلو " مثّالاً شهيراً وقتذاك بالفعل ، وطاف نبأ عمله على مهمة كبرى بتكليف من عائلة " الميدتشى " فى جميع أرجاء إيطاليا . وحين حل يوم عرض التمثال لأول مرة عرضاً عاماً ، توافد آلاف الأشخاص من كل صوب وحدب فى إيطاليا ، واحتشدوا فى الميدان الرئيسى . وحين كُشف عنه الغطاء ، وقفت الجموع وقد فغرت الأفواه . كان جمال التمثال غير مسبوق .

تهلل الناس . أصيبت السيدات بالإغماء . واندهش الحاضرون للجمال الذى لا يصدق لهذا التمثال هائل الحجم . عرف " مايكل آنجلو " حينذاك بأنه أعظم مثال فى عصره .

وحينما سئل كيف استطاع إبداع تحفة لا مثيل لها كهذه ، أجاب بأنه كان قد رأى التمثال كاملاً وتاماً فى كتلة الرخام . كل ما كان عليه القيام به هو إزالة الزوائد ، أى كل ما هو ليس من التمثال .

■ ما أنت إلا تحفة أصلية

هناك العديد من التشابهات بينك وبين التمثال العظيم . فأنت تشبه كثيراً تحفة أصلية بديعة محبوسة فى الرخام أيضاً . لكن الرخام الذى يغلفك أنت وأغلب الناس هو رخام التفكير الصغير المحدود والقلق المفرط بشأن احتمالات الخسارة والإخفاق ، وليس الترقب بحماس لمكافآت وعوائد النجاح والإنجاز .

ولكى تدرك إمكاناتك كاملة ، تتمثل أهم احتياجاتك فى كسر تفكيرك المحدود ، عن طريق أن تحلم أحلاماً كبرى ، وأن تتخيل احتمالات بلا حدود . تكون بحاجة لإزالة كل المعتقدات السلبية التي تعوقك عن أن تصير كل ما يمكنك أن تكونه .

ولكن تذكر ، حتى بعد أن تحرر التمثال من الرخام ، تطلب الأمر من " مايكل آنجلو " عامين قاسيين من الصقل والتشذيب لتحويله إلى تحفة أصلية . وعلى نفس الغرار ، يتعين عليك أن تصقل نفسك بالتعلم والتمرن ، لأيام وأسابيع وشهور ، بل ولأعوام ، لتتطور ولتحرر كل المواهب والقدرات الدفينة بداخلك .

■ تستطيع أن تصير مكتسحاً

المقصد الجوهرى لهذا الكتاب هو مساعدتك فى تغيير تفكيرك بحيث تصير مكتسحاً بشكل تام ، أى لا يمكن لشيء أن يعوقك ، فى تحقيق أى هدف تحدده لنفسك . إن هدفك هو أن تطور نفسك إلى **النقطة النفسية** التى تصير

عندها مثل قوى الطبيعة التى لا يمكن مقاومتها . أى أن تصير مثل المد الذى يغمر الشاطئ ، أو مثل العاصفة العاتية التى تجتاح الأرض .

إن هدفك هو أن تصير شديد الثقة والشجاعة والقوة ، وثابت العزم بحيث يمكنك أن تضع نصب عينيك أى هدف ، بإدراك صلب أن بوسعك أن تتعلم ما تحتاج لتعلمه ، وأن تقوم بما تحتاج للقيام به ، وأن تنجزه فى نهاية الأمر . سوف تصبح مصمماً للغاية وثابت العزم ، بحيث لا يمكن لأى شيء ولأى شخص أن يبطئ من حركتك أو يحول مسارك . ستصير حقاً كاسحاً !

■ احلم أحلاماً كبرى

إنك تشرع فى عملية اكتساب سمة الاكتساح من خلال حلمك أحلاماً كبرى . وبما أن كل شيء تقوم به فى العالم يبدأ بفكرة ، فكلما كانت أحلامك أكبر تعاظمت الأهداف التى ستحققها . إن جميع الرجال والنساء الناجحين هم أشخاص حالمون . كل من بلغوا قمة الأداء هم من ندعوهم " المفكرين الخياليين " . إنهم يسمحون لعقولهم على الدوام أن تهيم بحرية ، عندما يفكرون بما هو ممكن أمامهم . يتطلعون نحو السماء الزرقاء غير المحدودة من فوقهم ، كما لو كانت لا توجد حدود أو قيود أمام ما يمكن أن يقوموا به أو يمتلكوه أو يكونوه .

يواصل الأشخاص الناجحون ممارسة تفكير " العودة من المستقبل " . إنهم يتنبأون بسنوات عديدة آتية ، ويتخيلون كيف كانت ستبدو حياتهم إذا ما حققوا أهدافهم كافة . يعودون بأنظارهم إلى الحاضر ، من وجهة النظر العقلية الخاصة بالمستقبل ، بالضبط مثل النظر من قمة جبل شاهق على أسفل حيث هم مازالوا واقفين فى الحقيقة ، أى فى السفح خلال هذه اللحظة الحاضرة . وعندئذ ينظرون نحو المسار الذى عليهم اتخاذه للوصول للموضع الذى يريدون بلوغه في المستقبل .

وطبقاً لقانون التقابل ، أياً كان ما تستطيع رؤيته رؤية واضحة بداخلك ، ستعايشه فى نهاية الأمر بخارجك . إضافة إلى ذلك ينبغى عليك تخيل أهدافك بأكبر قدر ممكن من الوضوح والحيوية . تخيل أهدافك بكثافة ، واخلق

بداخلك الشعور نفسه الذى ستتحلى به إذا ما بلغت أهدافك فعلياً . أعد تشغيل صورة هدفك ، كما لو أنك أدركته بالفعل ، على شاشة عقلك مرات عديدة خلال اليوم الواحد قدر إمكانك . تخيل أهدافك بصرياً أطول وقت ممكن لك ، ويُفضل قبل خلودك إلى النوم كل ليلة مباشرة .

قم بتكرار تلك التجارب من التخيل البصرى - المتسم بحيوية الصورة وكثافتها وتتابعها واستمرارها - إلى أن تصبح أهدافك صوراً فى عقلك تتسم بالوضوح المطلق ، وكذلك بالحيوية والإثارة والصفاء . فكلما صرت أكثر براعة فى التحرك من الحلم نحو الهدف إلى التخيلات ، صرت أكثر تحفيزاً وتصميماً بشأن ما ستكون عليه . وكلما اكتسبت الوضوح زادت شجاعتك وثقتك وأصبحت كاسحاً لا يمكن لشيء أن يوقفك أبداً .

ابتكر رؤيتك الخاصة للمستقبل المثالى

لعل أهم الجوانب من حلمك أحلاماً كبرى هو أن تحدد رؤيتك للمستقبل المثالى . أى أن تفكر بشأن ما تريد قبل أن تبدأ فى التفكير بشأن ما هو ممكن بالنسبة لك . إنك تحلم أحلاماً كبرى عن طريق تنبؤك بالمستقبل ، وتخيل أنك بلا حدود تعوقك عن تحقيق أى شيء تحدده فى عقلك .

انفصل عن وضعك الحالى واسمح لنفسك بأن تحلم . تخيل هذه اللحظة أن أمامك كل ما يلزمك من وقت ومال . تخيل أن لديك كل الصلات والعلاقات ، كل الموارد والفرص ، كل التعليم والمعرفة ، كل المهارات والخبرات اللازمة لأن تكون ، وتمتلك ، أو تقوم بأى شيء قد تحلم به .

تخيل نمط معيشتك المثالى . تخيل الوظيفة المثالية أو الدخل المثالى بالنسبة لك . تخيل أين تود أن تعيش وكيف تود أن تمضى كل يوم . كل أسبوع ، وكل شهر من حياتك . تخيل حياتك الأسرية المثالية ، تخيل حالتك الصحية المثالية . قم بتصميم حياتك المثالية من كل الجوانب .

■ قم بإعداد قائمة بأحلامك

إليك هذا التمرين ، تناول صفحة من الورق ، واكتب أعلاها " قائمة الأحلام " . ثم ضع خطاً تحت هذه العبارة ، ثم دون كل ما يخطر على بالك من رغباتك المحتملة إذا لم يكن أمامك أى حدود من أى نوع .

إن ما يعيق أغلب الناس هو معتقداتهم التى تحد من ذواتهم . والسبيل الذى يتيح لك التخلص من هذه القيود هو قائمة أحلامك . والحقيقة ذاتها التي تقول إن بإمكانك كتابة شيء ما تود أن تحظى به يوماً ما تعنى أنك غالباً تحوزه في داخلك فى هذه اللحظة نفسها ، بل والمقدرة على تحقيقه . دع عقلك يهيم حراً وأنت تكتب . وسوف يكون لديك كثير من الوقت لكى تقوم بتنظيم وتقييم أحلامك هذه فيما بعد .

■ ما الذى تجرؤ على الحلم به ؟

إليك هذا السؤال المهم : " ما الأمر العظيم الذى تجرؤ على الحلم به إذا كنت واثقاً من أنك لن تفشل فى تحقيقه ؟ "

إذا كنت مطمئناً مائة فى المائة من نجاحك فى بلوغ أى هدف ، كبيراً كان أم صغيراً ، قصير المدى أم بعيد المدى ، فماذا سيكون حلمك ؟ لو أن واحداً من أصحاب البلايين عرض عليك أن يكتب لك شيكاً مصرفياً يغطى نفقة تحقيق أى هدف يمكنك تحديده تحديداً واضحاً ، فما هذا الهدف الذى ستختاره ؟

إذا كان لك أن تحظى بأية مهنة ، فماذا ستكون ؟ وإذا كان بوسعك أن تعمل فى أى نمط من الشركات ، فما هو نوع الشركة التى ستختار العمل بها ؟ إذا كان يمكن لحياتك العائلية ولعلاقاتك الشخصية أن تكون مثالية من كل وجه ، فكيف سيبدو الحال ؟ أجب عن تلك الأسئلة بوضوح ، ودون إجابتك كتابة .

■ ابدأ فى التخطيط لمستقبلك

إنك تبدأ فى التخطيط لمستقبلك المثالى من خلال إعداد قائمة أحلامك . وأن تكتب كل شيء ترغب فى أن تكونه ، وأن تقوم به ، وتمتلكه ، بالضبط كما لو

أنه ما من حدود أو قيود على الإطلاق . يمكنك أن تعد قائمتك كما لو أنها مضمونة النجاح مائة فى المائة . ثم يمكنك أن تبدأ تنقيح قائمتك ، خطوة فخطوة لكى تضع خطة مبدئية تفصيلية لحياتك .

كتب " هنرى دافيد ثورو " ذات مرة : " **هل بنيت قلاعاً فى الهواء ؟ هذا جيد ، فهكذا يجب بناء القلاع . والآن ، امض إلى العمل وضع أساسات متينة من تحتها** " . ما إن تتحرر من التفكير المحدود ، مثل المنطاد الذى يتحرر من الروابط التى تشده إلى الأرض ليحلق عالياً فى السماء ، يمكن لك أن تبدأ فى تحويل أحلامك وخيالاتك إلى أهداف عملية ملموسة ذات خطط تحرك محددة . وتعد " المهارة الأساسية " على طريق النجاح هى مقدرتك على تحديد الأهداف ، ووضع خطط لإنجازها . ومع هذه المهارة الأساسية لن يكون هناك حدود أمام ما يمكن لك إنجازه . اكتب أهدافك على الورق ، فهذه هى الخطوة التالية .

■ كيف يمكنك تحقيق أى هدف ؟

توجد طريقة تتكون من خطوات سبع ، من أجل تحديد الأهداف وتحقيقها يمكنك استخدامها المرة تلو الأخرى ، فى أى موقف ، حتى تنجز أى شيء قد تريده لنفسك . تشتمل تلك الخطوات السبع على تركيبة فعالة ومجربة ، يمكن لك الاستعانة بها لتغيير حياتك فى التو والحال .

■ الخطوة الأولى : قرر ما تريده بشكل دقيق

من شأن الهدف الحقيقى أن يكون واضحاً ، محدداً ، قابلاً للقياس ، ومرهوناً بزمن محدد . أما الهدف الذى لا يمكن وصفه بذلك ـ أى الآمال والأمنيات ـ فهو غامض وغير واضح . ما هو إلا خيال يطفو فى الهواء . إن الأشخاص من ذوى الأهداف الواضحة والمحددة ، ممن يعرفون ماذا يريدون على وجه التحديد ، هم أناس مختلفون كل الاختلاف عن أولئك الذين يسعون

فى الحياة متمنين الأفضل لهم ، إن مقدرتك على أن تحدد بدقة ما تنشده فى كل منحى من مناحى حياتك هى أهم مسئوليات الشخص الراشد فى الحياة .

غالباً ما يقترب منى الناس فى منتدياتى التدريبية ليسألونى ماذا ينبغى أن تكون أهدافهم . وأجيب أنهم وحدهم بإمكانهم تقرير هذا . وكم هو مدهش عدد من يخبروننى بمدى صعوبة تحديد الأهداف عليهم ، وأنا أتفق معهم على ذلك . فالأمر شاق ، لكنه لا غنى عنه كذلك . ومع وجود أهداف واضحة ، يمكنك أن تفعل تقريباً أى شيء ، وبدون وجودها ، لا يمكنك أن تنجز أى شيء فى حقيقة الأمر .

أحد الأسباب الرئيسية لإخفاق الناس فى حياتهم أنهم يهدرون الكثير جداً من وقتهم فى القيام بأمور غير ذات قيمة أو متدنية القيمة . وسبب إهدارهم لكل هذا الوقت أنه ما من تصور لديهم عما يرغبون فيه حقاً . ما إن تكن لديك أهداف واضحة ، تتحسن مقدرتك على إدارة وقتك تحسناً هائلاً .

■ أحسن الانتفاع بوقتك

إليك إحدى الطرق التى يمكنك أن تقرر من خلالها ما إذا كان أحد الأمور يعد استغلالاً حسناً لوقتك أم لا . ما عليك إلا أن تسأل : " **هل يدفعنى هذا الأمر نحو تحقيق أحد أهدافى ؟** " إذا كان من شأن هذا النشاط مساعدتك فى بلوغ أحد أهدافك التى حددتها لنفسك ، فهو استغلال جيد للوقت . وإذا لم يكن كذلك ، فهو إساءة استغلال للوقت .

حين تكتسب عادة عدم القيام بشيء إلا إذا كان هذا الشيء يدفعك نحو تحقيق أهدافك ، فسوف تسير حياتك قدماً إلى الأمام . وسوف تتحسن النتائج التى تحرزها . وسرعان ما تتبين أنك تنشغل كل ساعة من كل يوم فى القيام بأمور تساعدك بطريقة أو بأخرى . ولن يعود لديك وقت لتقضيه فى أنشطة لا تعاونك على تحقيق أهدافك .

عندما تحدد أهدافاً واضحة لنفسك ، وتعرف ما تريد على وجه التحديد ، سيتزايد ضيقك من تلك الأنشطة التى لا تعينك على أى نحو . وسوف تقرأ الصحف بسرعة ، إذا قرأتها أساساً . ستصير انتقائياً بدرجة أعلى عند اختيار

أصدقائك ولما تنخرط فيه من نشاطات اجتماعية . ولن تقضى وقتك إلا مع أناس تستمتع بصحبتهم ، ويمكنك أن تتعلم وتستفيد منهم . ولكن وكما يقول المثل القديم : " **من يسعى بلا مقصد ، فأى طريق سيأخذه إلى أى مقصد** "

■ الخطوة الثانية : اكتب أهدافك

دوِّن أهدافك كتابة على الورق . هناك أمر لا يصدق حقاً يجرى ما بين العقل واليد التى تكتب . فعندما تتناول ورقة وقلماً وتدون أهدافك ، فإنك تفعِّل بهذا قوانين التوقع ، والتجاذب ، والتطابق بشكل فورى ، وتدعم اعتقادك ، وتعمق من اقتناعك بأن أهدافك محتملة بالنسبة لك . إن مجرد تدوين أهدافك كتابة يمنحك إحساساً بالسيطرة وبالقوة الشخصية . ترفع الأهداف المكتوبة من مستوى تصميمك وثبات عزمك للقيام بأى شيء ضرورى لإنجازها

والسرعة التى ستشرع بها فى إنجاز أهدافك بعد كتابتك لها ليست معجزة أو أمراً خارقاً للطبيعة حقاً . إن القيام بكتابة أهدافك فى حد ذاته يزيد من احتمال تحقيقك لها بنسبة مضاعفة عشر مرات ، أى ١٠٠٠٪ !

إن آلاف المتخرجين من منتدياتى التدريبية كتبوا إلى أو أتوا إلى ، لكى يخبرونى بشأن الأمور المدهشة التى وقعت فى حياتهم ، ما إن بدأوا فى كتابة أهدافهم .

■ الخطوة الثالثة : كن مستعداً لدفع الثمن

حدد الثمن الذى سيكون عليك أن تدفعه لتنجز هدفك . أعد قائمة بكل ما ينبغى عليك القيام به إذا أردت أن تجعل من هدفك حقيقة

هل سيكون عليك أن تبدأ كل يوم من أيام العمل فى وقت مبكر عما اعتدت عليه ، أن تجتهد أكثر قليلاً ، أن تظل فى العمل لوقت أطول قليلاً ؟ اكتب هذا كله . هل عليك أن تزيد من معارفك ومهاراتك ، وأن تلتحق بدورات تدريبية إضافية ؟ مرة أخرى ، اكتب هذا كله . هل سيكون عليك أن تغير

وظيفتك ، أن تغير مجالك ، أو تغير مسارك المهنى لكى تنجز كل ما هو ممكن أمامك ؟ اكتب ، كل ذلك .

يعد قانون السبب والنتيجة قانوناً حديدياً على مستوى العالم كله . هناك ثمن يجب عليك دفعه مقابل كل شيء تريده . ويجب أن يدفع الثمن كاملاً ومقدماً . لأن قانون الزرع والحصاد ليس قانوناً للحصاد قبل الزرع . إذ يتوجب عليك أن **تعطى** قبل أن **تأخذ** .

أى أن **تقدم** قبل أن **تتلقى** . عليك أن تدفع الثمن قبل أن تتمتع بالعوائد .

إن مقياس مدى إلحاح رغبتك فى تحقيق أهدافك بالفعل هو استعدادك للقيام بأى شيء تحتاج له ، ودفع أى ثمن يتطلبه الأمر ، وأن تذهب إلى أبعد مدى ضرورى ، وأن تقدم على أية تضحية لازمة .

يعيق أشخاص عديدون نجاحهم الخاص لأنهم يقررون رغبتهم فى تحقيق هدف بعينه ، وعلى الرغم من استعدادهم لدفع ثمن مرتفع لذلك ، فإنهم ليسوا على أتم الاستعداد لدفع **الثمن كاملاً** الذى يتطلبه تحقيق الهدف ، يشبه الأمر عدم إضفاء اللمسات الأخيرة على وجبة شهية ، إذ يهدر المرء كل جهده بذلك . وعلى هذا يخفق هؤلاء فى أن يكونوا ملتزمين التزاماً كاملاً . وينتهى بهم المطاف وقد أجهضوا أهدافهم بشكل كامل .

■ الخطوة الرابعة : ضع خطة تفصيلية

أعد خطة مكتوبة . وتذكر أن المهارة الأولى على طريق النجاح هى القدرة على وضع أهداف مكتوبة وإعداد خطط لتحقيق تلك الأهداف . تنطلق الخطة بإعداد قائمة بجميع الأمور التى تخطر على بالك لما يتوجب عليك القيام به من أجل بلوغ هدفك . وبمجرد أن تعد قائمتك تستطيع أن تضيف إليها بنوداً جديدة كلما عنَّ لك .

ومن ثم رتب قائمتك تبعاً لأولوياتك وضع لها ترتيباً . ما هى **أهم الأمور** التى يتوجب عليك القيام بها من قائمة المهام من أجل بلوغ هدفك ؟ ما هى الأمور التى عليك إنجازها **قبل** أن تقوم بأى شيء آخر ؟ ما هى **البنود** الموجودة على قائمتك متوقفة على إتمامك لبنود أخرى **أولاً** ؟

من شأن خطة التحرك أن تمنحك مساراً لتتابع خطواتك عليه ، كما ترفع مستواك من الثقة بقدراتك وتؤجج رغبتك فى بلوغ الهدف . وبالتدريج تصير أكثر اقتناعاً بأن هدفك ممكن تحقيقه فعلاً ومتاح بالنسبة لك . تشرع فى رؤية الإمكانات التى قد تكون غابت عن عقلك فى غياب خطة مكتوبة .

■ الخطوة الخامسة : تحرك بناءً على خطتك

اتخذ تحركاً من أى نوع في الاتجاه نحو تحقيق هدفك . فبعد أن تحدد هدفك وتكتبه وتحدد الثمن الذى ستدفعه ، سيكون عليك أن تشرع فى التنفيذ العملى على الفور . حتى ولو كانت هذه الخطوة هى عمل مكالمة هاتفية واحدة أو التوصل إلى معلومة واحدة بشأن ما ، أو التأكد من إنجاز أحد الأمور . فكم من الأمثال السائرة والكتب المقدسة تشير إلى أن الإيمان وحده بلا عمل " لا يسمن ولا يغنى من جوع "

فهناك شيء ما قوى وفعال فى استعدادك لاتخاذ خطوة محددة ، أى فى الإيمان وفى الاتجاه نحو هدفك ، دون أى ضمان للنجاح . بل إن خطواتك نفسها يبدو أنها تستدعى سائر ضروب القوى والطاقات الأخرى الموجودة فى العالم . إنك تنشط قانون التجاذب لمعاونتك . فحين تتخذ تحركاً فإنك تثبت لنفسك وللآخرين فى هذا الشأن أنك جاد بالفعل تجاه هدفك .

فمادمت لم تتخذ تحركاً محدداً وحاسماً من نوع ما ، فما قمت به ليس أكثر من الانخراط فى تمرين ممتع ، يشبه أحلام اليقظة . ألا يتوجب عليك وضع المفتاح فى السيارة لكى يبدأ احتراق الوقود ؟ ! ولكنك لم تبدأ بإدارة السيارة بعد .

■ الخطوة السادسة : افعل شيئاً فى كل يوم

قم بشيء ما كل يوم ، بحيث يقربك من هدفك الأهم . من شأن هذا المبدأ الحيوى من مبادئ النجاح أن يولد الطاقة والحماس بداخلك . وحتى تحتفظ بشجاعتك وثقتك والحافز الذاتى ، ينبغى عليك أن تقوم بشيء ما كل يوم

من شأنه أن يعطيك إحساساً بالتقدم والحركة . لتكن مهمتك أن تنهض بنفسك حتى النقطة التي تشعر عندها حقاً بأنه ما من شيء سيعيق تقدمك على الإطلاق ، والسبيل الوحيد لذلك هو أن ترفض أن تتوقف بأن تقوم بشيء ما كل يوم .

■ الخطوة السابعة : لا تستسلم أبداً

فلتقرر مسبقاً أنك لن تتخلى عن إكمال الأمر مطلقاً ، ما إن تشرع في العمل لتحقيق هدفك . بصرف النظر عن كثرة العوائق والكبوات التي تواجهك ، اتخذ قرارك بمواصلتك النهوض بنفسك مهما تعثرت ، وبالإصرار حتى تنجح في النهاية .

إنك تمنح نفسك ميزة نفسية ، إذا ما قررت سلفاً أنك لن تستسلم ، مهما لاقيت من صعوبات فحين تبزغ الصعوبات ستكون متهيئاً ذهنياً للتغلب عليها وليس للاستسلام لها . إن استعدادك وإصرارك يضمنان لك النجاح في نهاية المطاف .

■ أسرار أصحاب الملايين العصاميين

إذا كان المال هدفك ، فتذكر أن أغلب الأشخاص الأثرياء في يومنا هذا قد انطلقوا من نقطة الصفر ، أو حتى انطلقوا من ديون وأعباء . يكاد يكون كل واحد من شاغلي القمة الآن كان في القاع ذات يوم . يكاد يكون كل شخص صار في صدارة المشهد ، كان ذات يوم في مؤخرة الصفوف . يكاد يكون كل شخص ذى ثراء في يومنا هذا كان فقيراً ذات يوم .

أغلب أصحاب الملايين في أمريكا ، والذين يبلغ عددهم خمسة ملايين شخص عصاميون . وعلى هذا فقد بدأوا من لا شيء وشقوا طريقهم . وفي عالمنا اليوم هناك ما يزيد على ثلاثمائة مليونير عصامى ، بل وأصحاب الملايين المتعددة كذلك . وكثيرون من هؤلاء الأشخاص بدأوا بأقل القليل أو من الصفر ، ومن خلال تغييرهم لتفكيرهم قاموا بتحرير إمكاناتهم الداخلية من أجل إحراز

نتائج مالية فائقة . ويكاد يكون كل شيء قام بـه أى شـخص آخـر ، فـى إطـار المعقول ، بوسعك أن تقوم به أنت كذلك . فما هى أهدافك ؟

■ قوة الالتزام

أحـب الاقتباسـات إلى نفسـى هـى مـن كلمـات متسـلق الجبـال " تشـارلز مورى "

مـا دام المـرء لم يلـزم نفسـه بهـدف مـا ، يبقـى هنـاك تـردد ، واحتمـال الانسحاب ، وتبقى عدم الفعالية على الدوام . ففيما يخص كل الأفعال التى تتسم بالمبادرة والإبداع ، ثمة حقيقة مبدئية ، والجهل بها يقوض أفكاراً لا حصر لهـا وخططاً رائعة ! تلك الحقيقة هى اللحظة التى يجب أن يتعهد عندها المرء تعهداً نهائياً ، ومن ثم ستعاونه العناية الإلهية كذلك .

ستحدث كل أنواع الأمور التى تساعده على التى ما كان لهـا أن تحـدث بـأى طريقة . وسينبع من قراره هذا تيار كامل من الأحداث ، وستبزغ كـل الحـوادث واللقاءات والمساعدة المادية غير المتوقعة ، التى تعمل لصالح المرء ، التى لا يمكـن لإنسان أن يحلم بها .

ثم يختم كلامه بهذه الكلمات للشاعر " جوته "

هل أنت جاد ؟ فلتسع لهذا فى كل لحظة ،
مهما كان ما تفعله ، أو ما تحلم بفعله ، فلتبدأ ،
تكمن فى الشجاعة كل البراعة والطاقة والسحر .
انخرط فى الفعل وحسب وسيشتعل عقلك بالحماس .
فلتبدأ وسوف تجد المهمة اكتملت تلقائياً .

أنشطة عملية

١. ما الهدف الكبير الذى تحدده لنفسك إذا كنت واثقاً كل الثقة من نجاحك ؟

٢. اكتب قائمة بالأحلام ؛ دوِّن كل ما تود أن تملكه فى حياتك ذات يوم ، بالضبط كما لو كانت ما من حدود أمامك .

٣. تخيل نمط الحياة المثالى بالنسبة لك ؛ فى حالة ما إذا كنت مستقلاً مالياً وبوسعك أن تعيش فى أى مكان تشاء وعلى أى نحو تشاء ، ماذا سيتغير ؟

٤. أعد قائمة بعشرة أهداف تود إنجازها فى العام القادم . ومن هذه القائمة انتق هدفاً واحداً سيكون له تأثير إيجابى عظيم على حياتك إذا كان بوسعك تحقيقه الآن .

٥. اكتب أهم أهدافك على ورقة منفصلة . واجعله قابلاً للقياس وضع موعداً نهائياً لإتمامه .

٦. ضع خطة مكتوبة لإنجاز هذا الهدف . أعد قائمة بكل ما يخطر على بالك مما ينبغى عليك القيام به لإنجاز هدفك .

٧. اتخذ تحركاً بناء على خطتك فوراً . ما إن تبدأ ، ألزم نفسك بالقيام بشيءٍ ما كل يوم من شأنه أن يدفعك نحو هذا الهدف . ولا تضيع يوماً واحداً حتى تبلغ هدفك .



قرر أن تحقق الثراء

إن الفكر هو المصدر الأصلى لكل ثروة ، وكل نجاح ، وكل ربح مادى ، وكل الاكتشافات والاختراعات العظيمة ، وكل المنجزات .

ـ " كلود إم . بريستول "

لقد تجاوزنا العالم المعتمد على الحدود المادية إلى العالم الذى تحدده المفاهيم العقلية . وانتقلنا من عصر الأشياء المادية إلى " العصر النفسى " أو عصر **العقل** . صارت كل من الثروة والفرص كامنة بدرجة أكبر بداخلك كشخص ، وفى الطريقة التى **تفكر** بها ، وليس فى الأشياء والممتلكات التى حققتها من الحياة حتى الآن . يكمن مستقبلك بدرجة أكبر فى مقدرتك على الاستفادة من عقلك وذكائك فى عملك وحياتك ، وليس فى وظيفتك الحالية أو وضعك الحالى .

ولما كانت كل من الصحة ، والثروة والسعادة هى أمور عقلية بشكل أساسى ، وليس هناك سوى قيود قليلة للغاية أمام مقدار ما يمكنك امتلاكه واكتسابه لنفسك . فى هذا الفصل وما يليه من فصول ، سوف تتعرف على الكثير من الوسائل والتقنيات والاستراتيجيات البسيطة والعملية والمجربة ، وقد استخدمها الكثير من الناجحين من الرجال والنساء فى كل مجال ، لتحقيق أكثر بكثير مما حلموا به ، أو حلم به المحيطون به . ستتعلم كيف تكسر القيود

المتمثلة فى التفكير التقليدى المحدود ، وأن توسع من رغباتك وطموحاتك توسعاً هائلاً ، بحيث يكون بمقدورك تحقيق أى هدف يمكن لك تحديده لنفسك .

■ القوى الرئيسية الثلاث

هناك ثلاث قوى رئيسية أصداؤها عبر العالم كله اليوم ، وهى تحول كل ما تلمسه ، وتخلق فرصاً لا حدود لها لصالح الأقلية من المبدعين والمبتكرين ، تلك القوى الثلاث هى النمو غير المعقول لكل من **المعلومات** ، **والتكنولوجيا** ، **والتنافس** .

➤ الانفجار المعرفى والمعلوماتى

إن ثورة المعلومات ، جنباً إلى جنب مع سرعة معالجة المعلومات من خلال أجهزة الكمبيوتر ، وشبكة المعلومات (الإنترنت) ، والاتصالات اللاسلكية ، تعمل على مضاعفة المعارف الخاصة بكل مجال كل عامين أو ثلاثة . إن نسبة ٩٠٪ كاملة من جميع المفكرين ، والمخترعين ، والمهندسين ، والعلماء والكُتاب ، وأصحاب المشاريع الجديدة ، والمبدعين من كل الأنواع الذين وجدوا يعيشون ويعملون فى يومنا هذا . وصارت نتائج جهودهم متاحة تقريباً بشكل فورى لكل منهم مما ضاعف ثمار جهودهم مرتين أو ثلاث مرات .

➤ التطورات التكنولوجية

إن الطفرة الهائلة فى التكنولوجيا وأجهزة الكمبيوتر فائقة السرعة يعتبران سبقاً بكل معنى الكلمة . ففى يومنا هذا ، تستطيع أن ترسل رسالة عبر البريد الإلكترونى إلى جميع أنحاء العالم ، ليتلقاها عشرات ، ومئات ، بل وآلاف الأشخاص على الفور ، فى غضون ثوان ، بتكلفة زهيدة جداً . كما أن (الإنترنت) يمنحك القدرة على الوصول إلى عشرات الملايين من مستخدميه ، جنباً إلى جنب المعارف المتراكمة والمخزنة فيما يزيد على خمسين ألف مكتبة عامة ومؤسسات بحثية . إن الانتقال الفورى للمعلومات يتيح لأسواق المال أن تتداول ملايين الدولارات كل يوم ، فى غضون ثوان أحياناً ، ما يجعل الأمر

مستحيلاً على بعض الشركات أن تسيطر على السيولة النقدية ، فضلاً عن السيطرة على اقتصادها .

في القرن الحادى والعشرين ، سوف تقتنى جهاز كمبيوتر محمول ذا شريحة دقيقة الحجم يمكن لها تشغيل بليون أمر كل ثانية . سيكون مزوداً ببطارية طويلة العمر ، وهاتف جوَّال ، متصل بالخلايا والأقمار الصناعية مما سيتيح لك تواصلاً فورياً مع أى شخص تقريباً ، وفى أى مكان فى العالم تقريباً . سيكون لك رقم هاتفك الشخصى الذى سيتيح لأى شخص فى العالم ومن أى مكان أن يتصل بك أينما كنت ، سواء كان يعرف البلد الذى توجد به أم لا . وهذه التكنولوجيا الهاتفية غالباً ما ستكون صغيرة بحيث تناسب معصمك مثل ساعة رقمية كبيرة .

➤ المنافسة الضارية

العامل الرئيسى الثالث الذى يقود حياتنا هو **المنافسة** . ترغب كل مؤسسة تجارية فى تحقيق مبيعات وأرباح ، محلياً ودولياً إذا أمكن . ومن أجل المواصلة والنمو ، على كل شخص ومؤسسة أن يواصل سعيه وراء طرق أسهل وأرخص سعراً ، وأحدث وأفضل وأسرع فى نقل القيمة إلى العملاء .

إن كل تطور فى المعرفة والتكنولوجيا يخلق فرصاً يمكن للمنافسين انتهازها وإدارتها لابتكار منتجات وخدمات جديدة من شأنها مساعدتهم على تجاوز الآخرين فى أسواقهم . القوى الثلاث جميعها ـ المعلومات ، والتكنولوجيا ، والمنافسة ـ تضاف بعضها إلى بعض لتخلق أعلى معدل من التغير فى التاريخ الإنسانى . وعلى كل الأحوال ، فإن معدل التغير سوف يتزايد فى السنوات القادمة .

■ التغير يخلق فرصاً

إن نسبة ٨٠٪ كاملة من المنتجات والخدمات التى ستكون مستخدمة بعد خمسة أعوام من الآن ستكون من ماركات جديدة أو تحولت تماماً من الشكل المتعارف عليه اليوم . وغالباً فإن نسبة ٨٠٪ من الوظائف جديدة ، تم تحويلها

بناءً على التطور المتسارع فى كل من المعلومات والتكنولوجيا والمنافسة . والنبأ السار هو أن كل تغير واحد يجرى من شأنه أن يتيح المزيد من الفرص والإمكانات لك ، من أجل بلوغ أهدافك وتحقيق تقدم أعظم ، وأسرع من ذى قبل .

إن قوى التغير لها تأثيرها على كل ما تقوم به . كما أن معدل التغير يتسارع أسبوعاً بعد الآخر وشهراً تلو الشهر . وما من سلطة لديك على كل من سرعة وتنوع التغير الجارى ، وما من خيار لديك حيالهما . القرار الوحيد الذى يجب عليك اتخاذه هو ما إذا كنت ستصير " سيداً على التغير " أم " ضحية من ضحايا التغير " . هل ستشكل أنت الظروف ، أم أن الظروف هى التى ستشكلك ؟ هل ستمتطى موجة التغير لتصبح فى صدارة مسار التغير ، أم أنك ستكون فى مؤخرة الموجة متروكاً خلف أحداث التغير ؟ سيكون الأمر إما هذا أو ذاك ، لكن تأثير التغير سيُفرض عليك ، مهما فعلت .

■ تعلم من الخبراء

إذا أردت أن تتعلم كيف تطهو ، فإنك تدرس فن الطهى . وإذا كنت تريد أن تصير محامياً ، فإنك تدرس القانون . وإذا أردت أن تكون مهندساً ميكانيكياً أو مهندساً معمارياً ، فسوف تدرس الهندسة الميكانيكية أو المعمارية . وإذا أردت أن تكون ناجحاً مالياً فعليك بدراسة الآخرين ممن صاروا ناجحين مالياً من قبلك . أى أن تكتشف ما الذى قاموا به ، وأن تقوم بالأشياء نفسها مراراً وتكراراً ، حتى تتوصل إلى النتائج نفسها .

إن جنى الأموال إحدى **المهارات** ، مثل ركوب الدراجة الهوائية أو تشغيل الكمبيوتر . ولأنها مهارة ، فمن الممكن تعلمها من قبل أى شخص يرغب فى أن يحوذ ثروة . وإذا كنت قد صدقت فيما مضى الفكرة القائلة بأنك لا تستطيع جنى أو الاحتفاظ بكل ما تريده من مال ، فقد حان الوقت لكى تتخلص من تلك الفكرة . حان الوقت لكى تقرر أن تحقق الاستقلال المالى .

■ القانون العظيم

كان الفيلسوف اليونانى " أرسطو " هو أول من نطق بالمبدأ الأساسى للفلسفة الغربية ككل منذ عام ٣٥٠ ق . م تقريباً . وصار معروفاً بالمبدأ الأرسطى للسببية ، ونسميه اليوم قانون السبب والنتيجة . وينص هذا القانون على أن كل ما يحدث وراءه سبب ما فالنجاح ليس أمراً عارضاً . وكذلك الفشل ليس حادثة عشوائية فإن ما يحدث لك لا تحكمه المصادفة أو الحظ . بل هو ثمرة قانون غير قابل للتغير .

بدأت رحلتى من الفقر والبطالة إلى النجاح والاستقلال المالى عندما بدأت أدرس أكثر الناس نجاحاً فى محيطى الاجتماعى . كانت فكرتى بسيطة أن أكتشف ما الذى قاموا به لينجزوا الكثير والكثير ، ومن ثم سأنتهج نهجهم . لماذا لا نعيد استخدام ما هو موجود ؟ وما اكتشفته غير حياتى . ولسوف يغير حياتكم كذلك .

■ الملايين من أصحاب الملايين

عندما شرعت فى قراءتى وبحثى فى حقبة الستينات ، كان هناك سبعمائة ألف مليونير فى الولايات المتحدة ، أغلبهم عصاميون ، انطلقوا من الصفر . وبحلول الثمانينات ، فقد كان هناك طبقاً لمركز IRS مليون وثمانمائة ألف أسرة أو شخص يحوذون ثروة صافية تتجاوز المليون دولار . واليوم هناك أكثر من خمسة ملايين مليونير ، بزيادة ٢٢٧٪ خلال ٢٢عاماً . وأغلب هؤلاء عصاميون كذلك . هؤلاء هم رجال ونساء بدأوا بأقل القليل أو بلا شيء على الإطلاق ، وغالباً بدأوا من حالة إفلاس تام أو كانوا متورطين فى ديون كبيرة ، ولكنهم راكموا تدريجياً ما يكفى من المال ليصيروا مستقلين مالياً

وقد أتى أصحاب الملايين العصاميون من كل درب فى هذه الحياة ، ومن كل مستوى تعليمى ومهارى ، واجهتهم كل المعوقات والمشاق والعوائق ، والتحديات ، وقد تغلبوا عليها بما لا يخطر فى بالك .

بعضهم فى شرخ الشباب وبعضهم فى شيخوخته . بعضهم مهاجرون جدد وفدوا إلى أمريكا دون أن تكون لديهم القدرة على التحدث بالإنجليزية . وبعضهم من عائلات عاشت فى أمريكا لأجيال . بعضهم حظى بتعليم ممتاز من أهم الجامعات ، وبعضهم تسربوا من التعليم فى المرحلة الثانوية . بعضهم فى حالة صحية رائعة وآخرون على المقاعد المتحركة ، أو ضعاف السمع ، أو حتى عميان ، أو يعانون أى إعاقة بدنية أخرى .

وأهم شيء يجب تذكره أنه مهما كانت المعوقات أمامك ، ومهما كانت الكبوات التى تعرضت لها ، فإن هناك شخصاً آخر ، بل وغالباً آلاف الأشخاص الآخرين استطاعوا التغلب على عوائق أعظم شأناً لا يمكنك تخيلها ، وحققوا النجاح بالرغم من ذلك . وما استطاع الآخرون إنجازه يمكنك أنت أيضاً إنجازه .

■ البحث الوافى

أمضى د. " توماس ستانلى " من جامعة " جورجيا " أكثر من ثلاثين عاماً ليدرس أصحاب الملايين العصاميين . فقد عقد لقاءات مع الآلاف منهم . ووضع ما توصل إليه فى مجموعات متنوعة من الكتب ، والدراسات البحثية ، والتقارير ، بما فى ذلك الكتابان اللذان حققا أفضل المبيعات ، وهما (The Millionaire Mind) , (The Millionaire Next door) . وقد أظهر بحثه أن كل شخص من أى طراز ، ومن أى مستوى ، كان بمقدوره أن يبدأ من لا شيء ويصل إلى علامة المليون دولار ، من خلال قيامه بأمور محددة وبطرق محددة ، مراراً وتكراراً .

■ ابدأ من حيث أنت الآن

عندما بدأت بدراسة أصحاب الملايين العصاميين ، كنت أعيش فى شقة مؤجرة بأثاث مؤجر هو الآخر . وكنت أمتلك سيارة مستعملة لم أدفع ثمنها بعد

وكنت غارقاً فى الديون . وكنت حائراً ما بين البحث عن وظائف واستنفاد بطاقات الائتمان .

أول الأمور التى توصلت إليها أن أصحاب الملايين العصاميين يتدبرون شئونهم على نحو **مختلف** عن الأشخاص العاديين ، وكنت قد سئمت من أن أكون مجرد شخص عادى . وبناءً على هذا فقد قررت أن أتوقف عما كنت أقوم به ، وهو ما لم يكن يؤتى ثماراً ، وأن أشرع فى القيام بما كانوا يفعلونه . ومنذ اتخاذ ذلك القرار لم تعد حياتى هى نفسها مطلقاً .

لم يكن من السهل علىَّ أن أغير من تفكيرى بشأن المال وبشأن مستقبلى المالى ، ولكن تلك الجهود بدأت تثمر وتفلح فى نهاية المطاف . ومثل سفينة مسافرين كبيرة فى المحيط راحت تغير اتجاهها درجة واحدة كل مرة ، بدأت عاداتى تتبدل . وفى غضون خمسة أعوام كنت قد تخلصت من الديون وكسبت مالاً بمقدار طيب . وخلال خمسة أعوام أخرى تخطيت مبلغ المليون دولار . وعندما أتذكر هذا لا أرى فى الأمر أية معجزة . كل ما قمت به حقاً أننى تعلمت ما قام به الأشخاص الناجحون الآخرون من قبلى ، ثم انتهجت نهجهم إلى أن حققت النتائج نفسها .

■ تخلص من الخرافات

هناك العديد من الخرافات الكبرى حول أصحاب الملايين العصاميين ، وإذا أردت أن تصير أنت نفسك مليونيراً عصامياً ، يتوجب عليك أن تطرد تلك الخرافات خارج عقلك . وتذكر ما قاله الكاتب الفكاهى " جوش بيلنجز " ذات مرة : " ليس ما يعرفه الإنسان هو ما يؤذيه ؛ بل ما يعرف وليس صحيحاً "

يحتفظ العديد من الناس بأفكار أو معتقدات ثابتة بشأن أنفسهم وبشأن المال تعمل على إعاقتهم وعرقلتهم . وقد تكون هذه الأفكار خاطئة تماماً ، ورغم ذلك فقد تحرمك من فرص النجاح وعليك أن تتغلب عليها . **لكى تحقق أمراً لم تحققه قبل ذلك أبداً سيكون عليك أن تفكر بطرق لم تستخدمها فى التفكير من قبل .**

من بين تلك الخرافات أنه ينبغى عليك أن تحظى بتعليم هائل لتصبح ثرياً . وخرافة أخرى تقول إن عليك أن تبدأ بالكثير من المال . وبعض الناس

يعتقدون أن النجاح المالى يعتمد على ضربة حظ من نـوع أو آخـر ، كـأن يحظـوا بتداول جيد جداً فى بورصة الأوراق المالية .

ليس من بين هذه الخرافات ما هو صحيح . وفى الحقيقة فقد وجد أن أثـرى أربعمائة رجل وامرأة فى الولايات المتحدة قد تسربوا من التعليم الثـانوى ، ومـن بينهم الأشخاص الـذين حققـوا فـى المتوسـط ثلاثمائـة مليـون دولار ، أكثـر مـن خريجى الجامعات فى القائمة نفسها .

■ أرض الفرص

تعد أنجح الجماعات المهاجرة إلى الولايات المتحدة من ناحية بدايـة حيـاتهم وبناء مشروعات تجارية ناجحة هم الروس . ولكن لماذا ؟ لأن الـروس وفـدوا مـن نظام يجد فيه الأفراد صعوبة بالغة وغير عادية لينجحوا ، بحيـث إنهـم عنـدما جاءوا إلى أمريكا ، مؤمنين أن أمريكـا هـى بـلاد الفـرص ، وجـدوا أن نجـاحـهم أكثر سهولة مما اعتادوا عليه هناك .

ونتيجـة لـذلك ، بـدأ الروسـيون مشـروعاً بعـد الآخـر ، وأخـذوا يحققـون النجاحات التى يدعى الأمريكيـون العـاديون أنهـا لم تعـد متاحـة . لقـد حققوا أحلامهـم لإيمـانهم المطلـق بـأن ذلـك ممكـن لهـم . وصـارت معتقـداتهم حقـائق واقعة .

■ مبدأ الحقيقة الواقعية

تم اعتبار الرئيس السـابق لشـركة " جنـرال إليكتريـك " ، " جـاك ويلـش " واحداً من أفضل الإداريين التنفيذيين فى العالم . وقد قال إن أهـم سمـة لـلإدارة هى ما يدعوه بـ " مبدأ الحقيقة الواقعية " . وينص هذا المبدأ على أنك **يجـب أن تتعامل مع العالم كما هو عليه ، وليس كما تود له أن يكون** . لابد أن تكـافح للحـرص على الأمانة مع نفسك ومع وضعك الحـالى ، وأن تـرفض الانخـراط فـى الخـداع الذاتى ، وفى تمنى أن تتحسن الأمور سواء قمت بأى شيء أم لم تقم .

وعلى وجه الخصوص حين يتعلق الأمر بتكوين ثروة ، ينبغى عليك أن تكون أميناً مائة فى المائة مع نفسك . لا تتلاعب مع عقلك إذا كنت تريد حقاً أن تصير ثرياً . لا يمكنك أن تظل تأمل وتتمنى وتتلهف إلى أن تربح ورقة يانصيب بطريقة ما ، أو تحقق الثراء نتيجة ضربة حظ أو لأى ظروف خارجية ذات شأن .

■ إنك تصنع حظك بنفسك

غالباً ما يسألنى الناس عن دور **الحظ** فى النجاح . وهم مقتنعون بأن الحظ عنصر حاسم فى تحقيق أى شيء له قيمة . يشعرون أن بعض الأشخاص محظوظون ، والبعض غير محظوظين . إنهم يتحدثون عن الحظ كما لو أنه مسألة مصير أو قدر ، وبدرجة كبيرة كأمر غير قابل للتفسير . ويصرون أن الشخص الذى يصل للقمة فى مجاله يرجع ذلك بدرجة كبيرة لضربات الحظ ، وهو الأمر الذى لم يحدث معهم بالطبع .

لقد درست مفهوم الحظ لسنوات عديدة . وتوصلت إلى أن الحظ كلمة يستخدمها الناس ليفسروا أموراً جرت على نحو أفضل من المتوقع . فإذا حقق أحد الأشخاص نجاحاً مالياً عظيماً فى شبابه ، يقول الناس إنه كان " محظوظاً لا أكثر "

بعض الناس يستخدمون الحظ ليصفوا شيئاً حسناً على نحو ملحوظ يجرى خارج نطاق المألوف . لكنه ليس حظاً على الإطلاق ، والحقيقة أن ما يسمى بالنتائج ذات الحظ الطيب هى ثمرة **الاحتمالات** . فما من شيء اسمه الحظ .

ينص قانون الاحتمالات على أن هناك احتمالاً لأى شيء يحدث . تلك الاحتمالات غالباً ما يتم تحديدها بدقة ولها اعتبارها . إن مجالاً مثل مجال التأمين بأكمله يقوم على الاحتمالات ، والتى يتم التعبير عنها فى جداول إحصائية اكتوارية .

■ أن تصير مليونيراً

هناك احتمال لأن تصبح مليونيراً على مسار حياتك العملية بكاملها . ففى أمريكا اليوم هناك أسرة واحدة من بين كل عشرين أسرة تحوذ ثروة صافية تقدر بما يفوق المليون دولار . مما يعنى أن احتمال كسبك لمليون دولار يقدر بنسبة واحد إلى عشرين ، أو خمسة بالمائة .

وعلى الرغم من أن هذا يعنى احتمال **عدم** امتلاكك لمليون دولار ، ربما تقدر بحوالى ٩٥٪ . تلك النسبة ليست جيدة . لتكن مهمتك أن تحسنها لصالحك ، وليكن هدفك أن تزيد زيادة هائلة احتمالات تحقيقك الاستقلال المالى عن طريق القيام بالمزيد والمزيد من تلك الأمور التى تعاونك على تحقيق هدفك يصدق هذا المبدأ على أى شيء ترغب فى إنجازه .

كلما قمت بالمزيد من الأمور المختلفة زاد احتمال أن تعاونك هذه الأمور فى تحقيق هدفك ، وكلما زاد احتمال أن تقوم بالأمر المناسب فى الوقت المناسب ، إذا حددت أهدافاً واضحة مكتوبة ، ضع خططاً تفصيلية ، وارفع من مهاراتك على الدوام لكى تزيد من دخلك ، إنك بهذا تزيد من احتمالات أن تجنى دخلاً جيداً .

إذا درست المال والاستثمارات ، وقمت بتوفير جانب من ١٠٪ إلى ٢٠٪ من دخلك كل شهر ، وأحكمت السيطرة الدقيقة على نفقاتك ، وفكرت تفكير المدى الطويل بشأن حياتك المالية ، ستصير مليونيراً فى نهاية المطاف . الأمر ليس حظاً ، ولكن ما هو إلا مسألة الاحتمالات .

■ الاحتمالات هى كل شىء

فلنتخيل أنك غير ذى خبرة فى رمى السهام الصغيرة ، ثم أنك فى غرفة مظلمة وكنت تشعر بعدم الاتزان ، تقف على مسافة بعيدة بعض الشىء من المرمى . فحتى تحت تلك الظروف إذا ألقيت ما يكفى من السهام فى اتجاه ذلك المرمى ، ستصيبه فى نهاية الأمر . وإذا ما واصلت رمى السهام ، فعلى

الرغم منك تقريباً ستصير أكثر دقة شيئاً فشيئاً . وبالتالى ، طبقاً لقانون الاحتمالات ، ستصيب قلب الهدف بالضبط .

يفسر هذا المثال لماذا يصيب الأشخاص ، الذين يبدأون وهم متحلون بمستويات عليا من الرغبة والتصميم ، نجاحاً نهائياً . إنهم يواصلون المحاولة وحسب . وطبقاً لقانون الاحتمالات يفوزون فى نهاية الأمر . ولا يعود ذلك إلى الحظ . فهم يخلقون حظهم عن طريق ما يقومون به ، أو ما يفشلون فى القيام به .

والآن تخيل أن الظروف مختلفة . تخيل أنك أحد رماة السهام الماهرين ، وأنك تتدرب يومياً لتحسن من أدائك . وإضافة لذلك فإنك مستريح تماماً وصافى الذهن ومستعد استعداداً كاملاً . أنوار الغرفة مضاءة وأنت تقف على مسافة معقولة من المرمى . وتحت تلك الظروف ، كل شيء تحت سيطرتك تقريباً ، سيقل الوقت الذى يلزمك لإصابة قلب الهدف بدرجة هائلة . وبالطبع ، حين تصيب قلب الهدف سيقول الجميع عنك " محظوظاً " . لكنك صنعت هذا الحظ لنفسك .

على مدار حياتك ، لابد أن تفكر على الدوام بشأن كل الأمور التى يمكنك القيام بها ، فى كل منحى من مناحى حياتك ، من أجل أن تزيد من احتمالات نجاحك فى تحقيق أهدافك . يجب عليك ألا تدع أى شيء للمصادفة . يجب أن ترفض الاكتفاء بالتمنى والأمل ، أو أن تثق بالحظ . يجب أن تحكم زمام سيطرتك على وضعك . فأنت مسئول .

■ أنت مسئول

ستحقق نجاحاً مالياً فقط إذا تقبلت حقيقة أن كل شيء يمكن لك تحقيقه هو مسئوليتك أنت ، فأنت مسئول . لن يقوم أى شخص آخر بدورك هذا نيابة عنك . كرر قولك باستمرار : " **الأمر يتوقف علىَّ ، إذا كان له أن يتحقق !** "

ولحسن الحظ ، فإن ما فى أمريكا من فرص تحقيق الثروة والنجاح الشخصى أكثر مما وُجد فيما مضى فى التاريخ الإنسانى كله . فالولايات المتحدة هى البلد الوحيد على الأرض الذى يشار إليه بشكل شائع عبر العالم على أنه " أرض

الأحلام " . وفى عام ٢٠٠٣ بلغت حد البلد الأكثر من حيث الاستثمارات في العالم كله . مما يعني أنه من الأسهل أن تؤسس وتبني مشروعاً تجارياً ناجحاً في الولايات المتحدة أكثر من أى مكان آخر على البسيطة .

وكما تواصل المعلومات والتكنولوجيا توسعهما وتضاعفهما المرة تلو الأخرى ، فهكذا أيضاً تشتعل المنافسة ، وتوجد المزيد والمزيد من الفرص كل يوم لصالح الأقلية من المبدعين المستعدين للاستفادة منها . وتتمثل مهمتك في العثور على تلك الفرص ، وحتى لو لم تجدها فلتخلقها بنفسك .

■ القاسم المشترك

أحد الاكتشافات الخاصة بالبحث على أصحاب الملايين العصاميين هو أن أغلبهم قد بدأوا بالقليل من المال أو دون أموال على الإطلاق . وقد انطلق أغلبهم من خلال ادخار الأموال في حرص ، حتى تسنى لهم أن يبدأوا مضاربات صغيرة أو مشاريع تجارية صغيرة . إن بعضاً من أكبر شركات أمريكا بدأت من أحد المطابخ أو أحد المرائب (الجراجات) ، على شاكلة شركة " هوليت باكارد " أو كمبيوتر " آبل " . وبعض أصحاب الملايين الأحدث عهداً في أمريكا جاءوا من حقل التسويق متعدد المستويات . انطلاقاً من العمل في منازلهم ، حيث دفعوا ٥٠ دولاراً مقابل عينة لأدوات ثم انطلقوا في العمل . لقد باعوا شيئاً ما وحققوا ربحاً ، ثم أعادوا استثمار أرباحهم فتنامت وكبرت ، إلى أن حققوا الاستقلال المالي في نهاية الأمر .

في اللقاءات التي أجراها د. " توماس ستانلي " مع أصحاب الملايين العصاميين ، اكتشفت قاسمهم المشترك للنجاح . إن أهم الصفات التي اعتاد أصحاب الملايين العصاميين أن يعزوا إليها نجاحهم كانت هي عادة **العمل الشاق والاجتهاد** .

يجتهد أصحاب الملايين العصاميين أكثر من الشخص العادى . يبدأون في وقت مبكر عن الآخرين ، ويعملون بجهد أكبر ، ويبقون لوقت أطول في العمل ، فطبقاً للعديد من الدراسات والمقابلات ، يعمل أصحاب الملايين متوسط

٥٩ ساعة كل أسبوع . بل إن بعضهم يعمل أكثر من هذا بشكل ملحوظ ، وفى بدايتهم على وجه الخصوص .

■ إهدار وقت العمل

يقضى الموظف العادى حوالى ٤٠ ساعة كل أسبوع فى عمله ، ولكنه لا يعمل رسمياً أكثر من ٣٢ ساعة . وحوالى ٥٠٪ كاملة من الوقت المخصص للعمل يتم إهداره فى التفاعلات الاجتماعية التافهة مع الزملاء ، والمكالمات الهاتفية الشخصية ، والشئون الشخصية . ويبدأ الموظفون العاديون يوم عملهم متأخراً قليلاً ، ويأخذون أوقات راحة طويلة لتناول قهوتهم أو وجبات الغداء ، يغادرون أماكن عملهم مبكراً قليلاً . حتى المديرون الذين يديرون أعمالهم الخاصة يعترفون بأنهم يهدرون نصف وقت العمل بكامله فى القيام بأمور ليس لها أية علاقة بأعمالهم .

إن حوالى نسبة خمسة بالمائة فقط من الأشخاص العاملين اليوم يكرسون ساعات العمل للعمل فقط من الوقت الذى يبدأون فيه كل يوم حتى الوقت الذى ينتهون فيه . أولئك الأشخاص هم الذين على المسار الصحيح للتقدم السريع فى مهنهم . ينتقلون للأعلى وللأمام ، يتلقون مالاً أكثر ويترقون بوتيرة أسرع . وهم أصحاب الكلمة والمبادرة فى كل الأعمال التجارية والشركات ، والجميع يعرف من هم .

■ الأنشطة متدنية القيمة

لكن الجانب المحزن للبحث الذى أجرى على عادات عمل الموظفين لا يتعلق فقط بمن يهدرون الكثير من الوقت فى العمل . بل يتعلق بنسبة الخمسين بالمائة الأخرى من الوقت ، حين يعمل الأشخاص فعلياً فى مهام الشركة أو مسئولياتها ، فإنهم يميلون للقيام بالمهام قليلة القيمة وغير ذات أولوية . ونتيجة لذلك ، فإنهم لا يساهمون إلا بقيمة ضئيلة فى شركاتهم . وتؤدى الإنتاجية المتدنية إلى رواتب متدنية وفرص أقل .

في كل عام ، يتم الاستغناء عن مئات الآلاف من الأشخاص سواء من شركات كبيرة أو صغيرة ، وغالباً ما يكونون من الموظفين الإداريين المتوسطين ولكن لماذا ؟ الإجابة بسيطة . وأدركت الشركات فى النهاية أنها تدفع رواتب عالية لأشخاص لا ينتجون إلا أقل القليل من القيمة لها . لا يمكن لشركة أن تستمر لفترة طويلة تحت ظروف كتلك ، ولكن تلك الشركات مصممة على الاستمرار . ولذلك فإن العمالة الزائدة عن الحاجة يجب أن ترحل .

■ يمكنك القيام بذلك

إذا كنت جاداً بشأن تحقيق الاستقلال المالى ، أو ما هو أفضل من ذلك ، أى أن تكون مليونيراً عصامياً وذلك على مدار حياتك المهنية ، فإليك حقيقتان مهمتان : أولاً ، إن الأمر ممكن إلى أبعد الحدود . فإن مئات الآلاف من الرجال والنساء يحققون الاستقلال المالى كل عام ، بعد أن يبدأوا من الصفر . فأياً كان ما فعله الآخرون ، فى إطار المعقول والمشروع ، فيمكنك أنت أيضاً القيام به . إن مجرد حقيقة أن شخصاً آخر قد حقق هدفاً مالياً محدداً لهى برهان أن ذلك ممكن بالنسبة لك . لكن السؤال الوحيد هو : ما مدى إلحاح حاجتك لذلك ؟

ثانياً ، ينص مبدأ الحقيقة الواقعة على أنك إذا أردت أن تكون ناجحاً فى أى مجال ، يجب عليك أن تكتشف ما الذى قام به الأشخاص الآخرون الناجحون من أجل أن ينجحوا فى هذا المجال ، ثم تقوم بالأمور نفسها مراراً وتكراراً حتى تحرز النتائج نفسها . فمادمت لا تحاول أن تخدع نفسك وأن تبحث عن الطرق المختصرة ، فتأكد من تحقيقك لأهدافك فى نهاية الأمر ، بل حتى تجاوزها .

■ قاعدة ما بعد الأربعين ساعة

ابدأ اليوم فى تطبيق " قاعدة ما بعد الأربعين " ، على عملك وعلى مهنتك ، تقول هذه القاعدة بأنك تعمل لمدة أربعين ساعة كل أسبوع فى الولايات المتحدة من أجل الاستمرار فى الحياة لا أكثر . إذا عملت لأربعين ساعة أسبوعياً ـ أى

إذا ما عملت عدد الساعات المطلوبة منك وحسب ـ عندئذ لن تفعل شيئاً أكثر من الاستمرار في الحياة وحسب . أي أنك سوف تتجمد في موضعك على المستوى المالي . ستجني ما يكفي لتسديد فواتيرك (التزاماتك) وربما القليل جداً يتبقى جانباً ، لكنك لن تتقدم أبداً ولن تحقق نجاحاً أبداً .

وطبقاً لقاعدة ما بعد الأربعين ساعة ، فإن كل ساعة تعملها إضافة إلى الأربعين ساعة في وظيفتك ، أو تعملها لتحسين شأنك ومهاراتك ، هي استثمار من أجل نجاحك المستقبلي . يمكنك أن تعرف ما هو وضعك المالي بعد خمسة أعوام مالياً من الآن عن طريق النظر في عدد الساعات التي توظفها في عملك أسبوعياً . كل ساعة بعد الأربعين تستثمرها لإحراز المزيد من النتائج ، لصالح موظفيك وعملائك تضيف المزيد وتساهم في نجاحك طويل المدى .

■ امنح نفسك ميزة إضافية

إذا عملت حوالي ٤٥ إلى ٥٠ ساعة أسبوعياً ، ستمنح لنفسك ميزة إضافية على خلاف زملائك . وإذا عملت حوالي ٥٥ إلى ٦٠ ساعة أسبوعياً ، فسوف تضمن نجاحك على المدى البعيد فعلياً . إذ تضع نفسك بهذا في مصاف المتميزين . إن العديد من أصحاب الملايين العصاميين يعملون من ٧٠ إلى ٨٠ ساعة أسبوعياً لتحقيق الاستقرار في مسارهم المهني . فما من طرق مختصرة للنجاح الدائم .

قمت بدراسة الرجال والنساء الناجحين في أمريكا لأكثر من ٢٥ عاماً . ولم أجد أن واحداً من هؤلاء كان يعمل لأربعين ساعة فقط ، أو لخمسة أيام كل أسبوع فقط . إن فكرة العمل لخمسة أيام كل أسبوع والتي روجت لها اتحادات العمل على أن لها تأثيراً كبيراً على حياة العاملين ، كانت هي السبب وراء المزيد من القصور المالي والإخفاق ، بقدر يتجاوز ربما أي وهم من الأوهام المتعلقة بالعمل .

والحق أن جميع الأشخاص الناجحين حقاً يعملون باجتهاد أعلى من الشخص العادي ، وخاصة في بداية حياتهم العملية . إنهم يعملون من ١٠ إلى ١٢ ساعة يومياً ، ولمدة ستة أيام أسبوعياً . وهم يعملون بهذا المعدل لشهور

وسنوات عديدة ، قبل أن يصلوا إلى النقطة التي يمكنهم عندها أن يبطئوا من إيقاعهم . يبلغ متوسط الفترة اللازمة للمليونير العصامي حتى ينتقل من حالة الإفلاس إلى ثروة صافية تقدر بمليون دولار هي ٢٢ عاماً . الأمر ليس سهلاً ولا سريعاً . لكنه ممكن إلى أبعد حد إذا ما كانت رغبتك في ذلك قوية بما يكفي .

■ احرص على العمل طوال وقت العمل

الجانب الأساسي للنجاح في العمل هو **حسن استغلال وقتك** ، والتركيز على النتائج ، وتجنب إهدار الوقت في الأنشطة الاجتماعية الخاصة بالمقصرين . وبالإضافة إلى هذا فإن هناك حاجة ملحة لأن " تعمل طوال الوقت المخصص للعمل "

إنها فكرة ذات شأن بالنسبة لأشخاص كثيرين . فغالباً ما يفكر الموظفون في العمل على أنه امتداد للمدرسة . في مراحل نموهم ، يميلون للاعتقاد أن المدرسة ما هي إلا مكان نذهب إليه لعقد العلاقات الاجتماعية . صحيح أنك تتلقى المناهج الدراسية ، لكن الجانب المهم هو تمضية الوقت مع أصدقائك ما بين الحصص الدراسية . تصير المدرسة حفلة من نوعٍ ما .

وحين يبدأ الكثير من الأشخاص عملهم الأول يظنون أن هذا العمل كذلك مكان نذهب إليه لتمضية الوقت مع الأصدقاء . ولهذا السبب يمضون نصف وقت العمل بكامله في النشاطات الاجتماعية ، والمحادثات التافهة على الهاتف مع الأصدقاء وأفراد الأسرة . حيث ينظرون إلى العمل على أنه مثل فناء المدرسة حيث يواصلون اللعب كما كانوا يفعلون أيام الدراسة ، حيث كانوا يقومون بشيء هين من العمل إذا ما كان الرئيس يراقبهم ، ثم يحصلون على راتبهم ويذهبون إلى المنزل .

لكن هذا ليس في صالحك . أما إذا كنت عاقد العزم على أن تنجح نجاحاً كبيراً وأن تتلقى أكبر الأجور ، **فلابد أن تعمل طوال وقت العمل** . عندما تذهب إلى العمل ، عليك أن تعكف على العمل بكل إخلاص وهمة .

■ التفاعل الاجتماعى مع زملاء العمل

العديد من الناس يصدقون الأسطورة القائلة بأن على المرء أن يقضى الكثير من الوقت فى التفاعل مع زملاء العمل . إنهم يقولون : " من المفترض أن يكون العمل ممتعاً ! " وهذا الكلام سليم ، ولكن إلى حد معين .

من المهم لك بطبيعة الحال أن تكون شخصاً إيجابياً ومقبولاً مع من تعمل معهم . لكن بوسعك تحقيق هذا فى بضع دقائق من التفاعل السار كل يوم . ليس عليك أن تنفق ساعات بلا نهاية فى تجاذب أطراف الحديث حول أخبار الرياضة ، والبرامج التليفزيونية ، والمناسبات العائلية . لتكن مهمتك أن تعمل طوال الوقت المخصص للعمل .

فى وقت العمل ، ليس هناك سوى العمل . فلا تذهب لأخذ غسيلك من المغسلة خلال ساعات العمل ، ولا تتواصل اجتماعياً مع أصدقائك أو تتجاذب أطراف الحديث على الهاتف مع أسرتك . لا تأخذ أوقات راحة طويلة من أجل القهوة أو ساعات غداء ممتدة . فلتعمل طوال وقت العمل . ألزم نفسك بالتوصل إلى الاستفادة القصوى التى يمكنك التوصل إليها فى الوقت المتاح أمامك .

■ عُد إلى العمل

ليكن هدفك أن تكتسب فى شركتك سمعة الشخص الأكثر اجتهاداً فى العمل . إذا ما أراد أحد الأشخاص أن يتجاذب معك أطراف الحديث اشرح له أنه سيسرك أن تفعل هذا بعد وقت العمل ، ولكنك الآن يجب أن تعود إلى العمل . كرر على مسامعك دائماً " عُد إلى العمل ، عد إلى العمل ، عد العمل ! "

إن الأشخاص الذين يحققون نجاحاً مالياً له شأنه ، سواء فى مشاريعهم التجارية الخاصة ، أو يعملون لصالح شركات أخرى ، هم أولئك الذين يكتسبون مبكراً سمعة تتميز بالعمل الشاق والاجتهاد . فى دنيا الأعمال هناك قول سائر هو : " كل شخص يعرف كل شيء " . فما من أسرار هناك الجميع يعرفون من هو الأكثر اجتهاداً فى كل شركة من الشركات ، ومن لا يجتهد

ما من سمة ستجذب من خلالها انتباه الأشخاص المهمين إليك ، ومن يمكنهم أن يساعدوك على نحو أسرع من اكتسابك لسمعة أنك واحد من أكثر الأشخاص اجتهاداً فى شركتك .

■ ابدأ قبل الجميع ، وامكث بعد الجميع

حكى " نابليون هيل " ، مؤلف كتاب " Think and Grow Rich " ، ذات مرة حكاية عن شاب بدأ حياته العملية فى إحدى كبرى الشركات من القاع ، ثم صعد فى نهاية المطاف إلى مصاف القمة من التنفيذيين ، متجاوزاً جميع الأشخاص الذين بدأوا معه من المستوى نفسه . وكانت وسيلته لذلك بسيطة . حيث لاحظ أن رئيسه كان يأتى فى وقت مبكر عن الآخرين جميعاً ، ويمكث لإنهاء عمله إلى حين يغادر بعد الآخرين جميعاً . فقرر هذا الشاب بناءً على هذا أن يصل إلى العمل قبل وصول رئيسه بربع ساعة ، وأن يبقى ربع ساعة بعد مغادرته للعمل .

وفى اليوم التالى وضع قراره هذا موضع التنفيذ . وهذه علامة أخرى من علامات محققى المنجزات الكبرى إنهم لا يسوفون أو يرجئون عندما يتوصلون إلى فكرة جيدة ؛بل ينفذون قراراتهم تحركاً على الفور . بدأ الشاب فى الوصول إلى العمل قبيل رئيسه بربع ساعة لينخرط فى العمل مباشرة ، ويستمر فيه طوال اليوم . وعندما كان يغادر رئيسه فى العمل كان يبقى فى مكانه ، مواصلاً عمله

■ كن صبوراً ومصمماً

لم يقل رئيسه فى العمل شيئاً لعدة أسابيع . وأخيراً ، بعد انتهاء العمل ذات مساء اقترب الرئيس من مكتبه ، وسأله عن سر وجوده هناك على الدوام ، حتى بعد أن يغادر جميع زملائه . قال الشاب إن سبب ذلك تصميمه على النجاح فى هذه الشركة ، وعلمه أنه لن ينجح دون أن يكون مستعداً للعمل بجهد أكثر من أى شخص آخر .

ابتسم الرئيس وأومأ برأسه ثم مضي فى طريقه . وبعد ذلك بفترة وجيزة طلب منه رئيسه أن يقوم بأمر ما ليس جزءاً من مهامه الوظيفية . وقام بهذه المهمة

بسرعة وعلى خير وجه ، ثم أرسل العمل لرئيسه وعاد إلى مكتبه . وسرعان ما أعطى مهمة أخرى ، وقد أتمها بسرعة كذلك . وفى غضون العام كُلف الشاب بمسئوليات عديدة إضافية ، وقد قبلها جميعاً وأنجزها فى الحال .

وفى عامه التالى ، ترقى إلى منصب أعلى . فعكف على الدراسة ، وشحذ مهاراته ، وواصل العمل الشاق . وفى غضون العامين تجاوز كل منافسيه . وقد فاز باحترام وتقدير المدراء الآخرين . وسرعان ما تمت ترقيته فصار واحداً منهم ، وليس واحداً من فريق المنفذين . وانطلق مساره المهنى بسرعة إلى أن صار نائب رئيس الشركة فى نهاية الأمر .

وهذه وسيلة بسيطة يمكن أن تؤتى ثمارها لأى شخص مستعد لتقديم أكثر مما يتوقع منه أو منها . يكاد يصدق هذا على الجميع ، أى شخص وفى أى مكان ، مراراً وتكراراً ، وعاماً تلو الآخر .

■ ابحث عن وسائل لتضيف قيمة

إذا كان هدفك هو أن تصير ثرياً ، فعليك أن تعلم كيف يتم تكوين الثروات . والإجابة تتلخص فى كلمتين " أضف القيمة " . تنبع كل الثروة من إضافة قيمة بطريقة أو بأخرى ، أى من خلال التفوق على منافسيك فى خدمة وإرضاء العملاء ، فالثروة هى النتيجة الطبيعية لتقديم القيمة للعملاء على نحو لا ينافسك فيه أحد .

وفى عملك ، يتوجب عليك البحث عن وسائل لإضافة القيمة فى كل يوم وكل أسبوع ، ووسائل لتكون أكثر قيمة مما كنت من قبل . وعلى مدار مسارك المهنى ، ليكن محور تركيزك هو السعى المتواصل وراء وسائل إضافة القيمة لكل من رئيسك فى العمل ، زملائك ، عملائك ، ممموليك ، ولأى شخص آخر ولكلٍ من يعتمد عليه نجاحك . وليكن شعارك فى الحياة هو " إضافة القيمة ! "

■ النموذج الجديد للعمل

إحدى كبرى ثورات الفكر التى أخذت مكانها فى العالم خلال السنوات القليلة المنصرمة هى الفكرة القائلة إن عليك تبرير وتكييف منصبك الوظيفى كل يوم من جديد .

كان الأمر على غير ذلك ، فقد جرت العادة أن يجتهد المرء فى عمله لبضع سنوات إلى أن يحقق مستوى محدداً فى وظيفته . ومن ثم يستطيع ألا يبذل إلا أقل القليل من الجهد عند هذا المستوى لسنوات عديدة ، إن لم يكن لبقية سنوات حياته العملية . ولقد كان لسان حاله يقول : " حسناً ، لقد أديت ما علىَّ . واستحققت منصبى . لقد قمت بعمل عظيم . والآن فإننى جدير بهذا المنصب إلى أقصى حد " .

لكن هذا لم يعد جيداً بما يكفى . ففى يومنا هذا ، يرغب الجميع فى معرفة " **ما الذى حققته مؤخراً ؟** " ففى عالم الأعمال والتجارة اليوم ، بحركته المتسارعة وتنافسه الضارى ، يرغب رئيسك فى العمل أن يعرف ما الذى قمت به لإضافة القيمة مؤخراً . فلقد استحققت أجرك بالفعل عما قمت به العام الماضى ، والشهر الماضى ، بل والأسبوع الماضى . والآن عليك أن تكسب راتبك وتبرره من جديد . فثمة سباق جادٍ وأنت جزء منه ، عرفت هذا أم لم تعرف .

■ مصدران للقيمة

فى عالم الأعمال والتجارة اليوم هناك مصدران رئيسيان للقيمة . الأول هو الوقت ، والثانى هو المعرفة . واليوم فإن الوقت هو العملة الصعبة للأعمال الحديثة . على الجميع التركيز بحيث يقللون الوقت اللازم للتوصل إلى النتائج نفسها . وسوف يدفع العملاء مالهم عن طيب خاطر لأى شخص يمكنه أن يقلل الوقت اللازم لحصولهم على ما يحتاجون من منتجات وخدمات . وسوف يدفع الناس للشخص الذى يشبع احتياجاتهم بشكل أسرع ، أكثر مما يدفعون لأى شخص عداه . لهذا السبب فإن أغلب التحسينات الرئيسية التى تجرى فى عالم الإدارة الحديثة هى تلك التى تقلل مقدار الوقت اللازم لإنجاز العمل .

تعد السرعة من أهم وسائل قياس الوقت " الإحساس بحالة الطوارئ " والسمة الأهم التى يمكنك اكتسابها بصدد الوقت هى " إحساس الطوارئ المُلحة " . أى عادة التحرك بسرعة متى بزغت الفرصة أمامك . ليكن لك إيقاع من أجل التحرك والفعل . الإيقاع السريع أمر لا غنى عنه للنجاح . فكل

الأشخاص الناجحين لا يقتصر دورهم على أنهم يجتهدون ، ويجتهدون ، ويجتهدون ، لكنهم أيضاً يسرعون ، ويسرعون ، ويسرعون !

■ أنجز الأمر الآن

ليس التسويف سارقاً للوقت فحسب ، بل هو سارق للحياة نفسها . لكى تنجح فى تنافسك ، سواء داخل أو خارج شركتك ، لابد لك من اكتساب عادة التحرك **سريعاً** عندما تمس الحاجة لإنجاز أمر ما . لابد أن تكتسب سُمعة الشخص سريع الإنجاز الذى يمكن الاعتماد عليه . لقد أثبتت الدراسة بعد الأخرى أن أولئك الأشخاص الذين يحظون بأفضل سُمعة فيما يخص السرعة والمصداقية هم الأكثر قيمة فى أى شركة أو منظمة . وتتم ترقيتهم على جناح السرعة إلى المسار السريع فى مهنهم .

إن الميزة الرائعة فى اكتساب عادة التحرك السريع هى أنه كلما تحركت أسرع ، تحسن أداؤك بالتالى . وهذا لأنك كلما تحركت أسرع تعلمت أكثر وأصبحت **أكثر كفاءة** . وكلما تحركت أسرع اكتسبت المزيد من الطاقة والحماس . إن الأشخاص الذين يتحركون بسرعة كطريقة فى الحياة سرعان ما يكتسبون شخصية وطبيعة سلوك مختلفة كلية عن هؤلاء الذين يتحركون ببطء أو من يتبنون الموقف الاعتيادى إزاء عملهم .

■ اعمل فى الوقت الحقيقى

بقدر ما يكون ذلك ممكناً ، أنجز عملك فى " وقته الحقيقى والطبيعى " ، فما إن يحين موعده ، قم به الآن . فمن المدهش مقدار ما نهدره من وقت عن طريق التقاطنا لإحدى المهام ، ثم ننظر نحوها أو نتسرع فيها ، ومن ثم نضعها جانباً ثم نعود إليها ثم نضعها جانباً ثم نعود إليها ، وهكذا دواليك . وكقاعدة عامة ، لابد من إنجاز المهام الصغيرة فى التو والحال ، أى ما إن تظهر فى الوجود . فعادة التحرك السريع هذه من شأنها أن تتيح لك إتمام قدر هائل من

العمل فى اليوم الواحد . وسوف يكسبك هذا سمعة الشخص ذى النوعية الخاصة الذى يكلف بالأعمال التى من اللازم إتمامها بسرعة .

■ ينبع النجاح من العادات الحميدة

إن نسبة ٩٥٪ بالكامل مما تقوم به على مدار يومك قائم على العادة . وما الأشخاص الناجحون إلا من اكتسبوا عادات النجاح . يكتسب الناجحون عادات حميدة ، ويتأكدون من أن تلك العادات تحكم سلوكياتهم ، وغير الناجحين يدعون أنفسهم لتكون لديهم العادات السيئة ، وتقودهم تلك العادات السيئة بدورها إلى الإحباط والإخفاق .

يقول صديقى " إد . فورمان " : " **يصعب اكتساب العادات الحميدة ، ولكن يسهل التعايش معها . وعلى الجانب الآخر يسهل اكتساب العادات السيئة ، لكن يصعب التعايش معها** "

تعرف العادة بأنها " الاستجابة المشروطة للمنبهات الخارجية " . إنها طريقة تلقائية فى الاستجابة أو فى تقديم رد الفعل حيال موقف بعينه . إنك تكتسب إحدى العادات عن طريق تكرار فعل بعينه أو طريقة بعينها فى التفكير واتخاذ ردود الأفعال . وما إن تصير هذه الطريقة عادة ، يصير من السهل عليك القيام بالأمر على هذا النحو وليس على أى نحو آخر . فما نوع عاداتك ؟

إن الناجحين ببساطة هم هؤلاء الذين اكتسبوا عادات ناجحة . لقد دربوا أنفسهم ، وكأنهم أبطال رياضيون ، على القيام بأمور بعينها بطريقة بعينها ، مراراً وتكراراً ، إلى أن يقوموا بتلك الأمور تلقائياً ، دون حتى أن يفكروا بها . ولعلك سمعت بالمقولة القديمة التالية

ازرع فكرة ، وسوف تجنى فعلاً .
ازرع فعلاً ، وسوف تكسب عادة .
ازرع عادة ، وسوف تحصد شخصية .
ازرع شخصية ، وسوف تفوز بمصيرك .

■ عادة أساسية للنجاح

إحدى عادات النجاح تتمثل فى الاستيقاظ باكراً . إن الأشخاص الناجحين يستيقظون فى وقت مبكر قليلاً عن الجميع ، ليقرأوا ويتهيأوا ، لكى يخططوا يومهم وينظموا له كتابة على الورق مسبقاً ، ثم يمضون إلى شئونهم قبل أن يبدأ حتى الشخص العادى . لقد قال " توماس جيفرسون " : " لم تطلع الشمس أبداً وأنا مازلت فى فراشى "

منذ بضعة أعوام وفى إحدى منتدياتى التدريبية أخبرتنى إحدى النساء أنها اكتشفت سحر الاستيقاظ مبكراً . اكتشفت أنها بدخولها إلى الفراش مبكراً كان يمكنها الاستيقاظ فى الساعة الرابعة صباحاً . وعندئذ يكون بوسعها إتمام ما يعادل عمل يوم كامل بحلول الساعة السابعة . أو الثامنة ، قبل أن يفكر الشخص العادى فى أن يبدأ يومه . وفى غضون وقت قليل جداً ، كانت قد أنجزت وربحت ضعف ما ينجزه ويربحه زملاؤها . لقد استمرت ترقيتها ، وتلقيها أجراً أعلى ؛ لأنها كانت تحقق أكبر بكثير مما يحققه أى شخص آخر .

يحرص الناجحون على الاستيقاظ مبكراً ، عادة فى السادسة أو السادسة والنصف صباحاً قبل هذا ، ثم ينخرطون فى العمل على الفور . من شأن هذا أن يعطيهم دفعة هائلة خلال يومهم

وعلى الجانب الآخر يستلزم الشخص العادى ساعة كاملة لينهض وينتبه فى الصباح . ثم يجر نفسه خارجاً نحو العمل ، وهو يفكر منذ الآن فى ساعة الغداء ، وماذا سيفعل فى المساء .

عندما تنطلق ساعتك المنبهة بالرنين ، انهض فى الفور وانطلق إلى العمل مباشرة . ابدأ بالحركة . اكتسب عادة الاستيقاظ مبكراً ، وابدأ فى العمل فى التو والحال على أهم مسئولياتك ومهامك . يمكن لهذه العادة أن تقدم لك الكثير لتوكيد نجاحك ، ما يتجاوز أى عادة أخرى قد تكتسبها .

■ تمرن على وقت " لومباردى "

حين تولى المدرب " فينس لومباردى" فريـق " The Green Bay Packers " ، كان اللاعبون لديهم عادة ألا يظهروا إلا قبـل موعـد المباريـات أو موعـد انطـلاق الباصات بلحظات . وغالباً ما كـانوا يتـأخرون عـن الموعـد ، وعلـى الجميـع أن ينتظروا . وهكذا قدم لومباردى " لهم " مبدأ وقت " لومباردى " . وتعريف هذا ١٥ دقيقة مبكراً عن المواعيد المقررة فى الجدول . بدأ الجميـع فـى نهايـة الأمـر يصلون فى موعدهم ، وحُلت المشكلة .

لابد لك من الالتزام بوقت " لومباردى " أنت كـذلك . لتجعلـها عـادة لـديك أن تحافظ على مواعيدك عن طريـق اتخـاذ قـرار أن تكـون فـى الوقـت المناسـب دائماً ، ثم مارس ذلك مراراً وتكراراً إلى أن يصير أمراً طبيعياً ويسـيراً . أقـل مـن ٢٪ مـن النـاس منضـبطون فـى مواعيـدهم ، والجميـع يلاحـظ هـذا بطريقـة أو بأخرى . لتكن لعبتك المسلية أن تصل فى الموعد المحدد ـ أو من الأفضل مبكـراً عن الوقت المحدد ـ وهذا لدى كل التزام أو ميعاد .

■ لتأخذ كل دقيقة فى الحسبان

اذهب إلى العمل قبل ذهـاب أى شـخص آخـر إلى هنـاك ، وحـين تصـل إلى هناك أسرع فى العمل على الفور . لا تهدر وقتاً فـى قـراءة الصـحف ، واحتسـاء القهوة ، والتفاعل الاجتمـاعى مـع الـزملاء . اكتسـب سمعـة الشـخص المشـغول بعمله على الدوام ، والمشغول على الدوام بالمهام ذات الأولوية .

اعمل طوال الوقت المخصص للعمل . وروض نفسك على أن تحـتفظ بتركيـزك على الاستفادة الأثمـن لوقتـك . لا تـدع الآخـرين يبعـدونك " خـارج اللعبـة " عندما تأخذ فترات راحة لاحتساء القهوة أو تناول الغداء ، ليكن هذا فى أنسـب وقت بالنسبة لك ، وليس بالنسبة للساعة .

■ ضاعف من إنتاجيتك

وإليك صيغة الثلاث خطوات الفعالة التى بوسعك استخدامها لمضاعفة إنتاجيتك ، أو ربما حتى مضاعفة دخلك على مدار العام القادم . وهى صيغة بسيطة وفعالة ، وتأتى بثمارها لكل من استعان بها

أولاً ، اتخذ قراراً بالوصول إلى عملك مبكراً بساعة . لن يقتضى منك هذا مجهوداً أكثر من اللازم ، وسوف يتيح لك التغلب على زحام المرور . ضع خطة عملك لليوم بكامله ؛ بحيث يتسنى لك عندما تنخرط فى العمل أن تعكف عليه بعقل خال وتام التركيز . وسوف يدهشك مقدار ما يمكن لك إنجازه قبل وصول أى من الموظفين الآخرين . تثبت الأبحاث أن بوسعك القيام بعمل ثلاث ساعات مكتبية خلال ساعة واحدة خالية من الإزعاج والمقاطعات .

ثانياً ، اعمل أثناء ساعة الغداء ، مستخدماً هذه الساعة حينما يخرج جميع زملائك معاً ليأكلوا لتنطلق أنت فى عملك . قاوم النزوع الذى يشدك لأن تأخذ ساعة " وقت الغداء " خارج العمل أو للذهاب وتناول الطعام مع أى كائنٍ يكون .

ثالثاً ، اعمل لساعة بعد الدوام ، بعد أن يغادر الجميع . تلك الساعة الثالثة بدون مقاطعات أو إزعاج سوف تتيح لك حزم عمل يومك كاملاً والتخطيط للعمل فى الغد تفصيلياً . وكذلك ، عن طريق عمل ساعة لوقت متأخر سوف تتجنب الزحام المرورى لساعة الذروة .

من خلال بداية العمل ساعة مقدماً ، والعمل خلال ساعة الغداء المعتادة ، والبقاء لساعة بعد الدوام ، سوف تضاعف من إنتاجية عملك لكل يوم . وعندما تضيف إلى هذا العمل طوال وقت وجودك فى العمل زائد التركيز على المهام ذات الدرجة الأولى من الأولوية ، سوف تنجز أكثر من ضعف المقدار من العمل . وسرعان ما سوف تصير واحداً من أعلى الأشخاص قيمة وشأناً فى المؤسسة التى تعمل بها

■ ضع أولى مواعيدك فى وقت مبكر من جدولك

إذا كنت تعمل فى مجال المبيعات ، ضع أولى مواعيدك فى موعد مبكر بقدر الإمكان . فالعديد من أهم الأشخاص ممن قد ترغب فى اللقاء بهم يصلون مكاتبهم ما بين السابعة والسابعة والنصف صباحاً . رتب للقاء بهم فى هذا الوقت .

وجد أحد أصدقائى من رجال المبيعات الذين يحتلون قمة هذا المجال ، أن سر الحصول على موعد مع الشخص صاحب القرار المؤثر فى الشراء هو الاتصال بمكاتبهم فيما بين السابعة والسابعة والنصف صباحاً ، أو ما بين السادسة والنصف والسابعة مساءً . واكتشف أنه فى تلك الأوقات يكون كل العاملين الآخرين إما لم يصلوا بعد أو غادروا إلى منازلهم . والوحيدون الذين يعملون فى هذا الوقت هم الأشخاص الرئيسيون . إنهم يجيبون على الهاتف بأنفسهم فيفوز بفرصة التحدث إليهم ويرتب للقاء بهم لاحقاً .

■ اخلق فرصك بنفسك

اكتسب عادة التحرك بسرعة . لدى جميع الناجحين فى كل مجال إحساس المهام الطارئة والملحة . نسبة صغيرة فقط من الناس يتحركون بسرعة عندما تظهر الفرصة أو المسئولية لهم . ينبغى أن تكون مشتركاً فى هذه النسبة الصغيرة .

عندما كنت أصغر سناً ، اعتدت أن أعتقد أنه عندما تلوح لى فرصتى سأنتهزها فى الوقت المناسب ، وسرعان ما أدركت أن الفرصة ليست أمراً يلوح لك وأنت جالس فى انتظارها .

فى القصة الشهيرة " **Acres of Diamonds** " (Berkely, 1986) ، أوضح المؤلف " راسل كونيل " هذه النقطة . ومفادها بإيجاز أنه فى أغلب الحالات تكمن أعظم فرصك شأناً تحت موطئ قدميك . إن فرصك توجد فى المكان الذى توجد فيه أنت تماماً . إنها كامنة فيما تملكه حالياً من مواهب ، وقدرات ، ومهارات ، وخبرة تكمن فى عملك الحالى أو مجالك الصناعى . كما

تكمن فى خلفيتك أو مسارك المهنى . إن كنزك الخاص شديد القرب منك ، بل فى متناول يديك ، ومن هذا المكان يجب أن يبدأ بحثك .

■ ابدأ التحرك من حيث توجد الآن

قال " تيودور روزفلت " ذات مرة : " **قم بما يمكنك القيام به ، وبما تملكه يداك ، ومن موضعك الآن** " . هذا هو سر النجاح .

ليكن تركيزك على اللحظة الحاضرة وعلى وضعك الحالى . لا تنتظر أن تصير الأمور " مواتية تماماً " . فهذا دورك أن تجعل الأمور مواتية تماماً . بأن تخلص لما تقوم به فى كل دقيقة ، ستفتح لنفسك أبواب الفرص غير المرئية لك الآن .

انظر فيما حولك الآن واسأل نفسك : " ماذا يمكننى عمله لإضفاء قيمة على ما أقوم به لدى أهم الأشخاص فى حياتى العملية ؟ " ماذا يمكنك القيام لجعل الأمور تجرى بوتيرة أسرع ، وعلى نحو أيسر ، أو أفضل حالاً بالنسبة لمن يعتمدون عليك من أشخاص ؟ كن مبادراً وليس مقوداً (فاعلاً وليس مفعولاً) . كن ذلك الشخص الذى ينجز ويقطف ثمار الفرص ، وإذا لم تكن أمامك أية فرص اخلقها بنفسك عبر جهودك الخاصة .

■ لتجعل من نفسك شخصاً لا يمكن الاستغناء عنه

أخبرتنى سكرتيرة من " بوكاراتون " فى " فلوريدا " بقصة مثيرة للاهتمام فى أحد منتدياتى التدريبية . كانت قد استمعت إلى أحد برامجى المسجلة صوتياً حول الإنجاز الشخصى . ونتيجة لذلك ، حددت لنفسها هدفاً أن ترفع دخلها بنسبة ٥٠٪ من دخلها الذى يبلغ ألفاً وخمسمائة دولار شهرياً فى العام المقبل . أخبرتنى بأنها لم تكن تعتقد حقاً أنه من الممكن لها أن تجنى أكثر من ذلك ، وذلك لأنها كانت جزءاً من طاقم سكرتارية كبير لهم رواتب ثابتة ، وكان الجميع يقومون بنفس العمل تقريباً .

وعلى الرغم من هذا ، فقد قررت أن تبحث عن طرق لتضيف من خلالها القيمة بالنسبة لرئيسها فى العمل . لاحظت أنه يقضى الكثير من الوقت فى

الرد على مراسلات روتينية . وذات يوم ، أخذت بريده كاملاً وكتبت الردود عليه . ومن ثم أخذت الرسائل المنجزة إليه ليحررها ويوقع عليها . كان مسروراً بعملها هذا ، وشجعها على القيام بالمزيد منه . وسرعان ما اضطلعت بنسبة ٩٠٪ من مراسلاته الروتينية

ثم بدأت فى تلقى دورات تدريبية إضافية لرفع مهاراتها فى برامج الكتابة على أجهزة الكمبيوتر ، وتصميم الصفحات الإلكترونية ، وإعداد التقارير . وخطوة بعد خطوة ، بدأت تأخذ مهامه الصغيرة وتضطلع بها . وفى كل مرة كانت تضطلع بمهمة أصغر كانت تزيح من فوق كاهل رئيسها أشياء لا طائل له من ورائها ، لكى يتفرغ للمهام الأكثر أهمية . وقد لاحظ هو ذلك كله .

■ من زرع حصد

وبعد ما يقرب من ثلاثة أشهر دعاها رئيسها لمكتبه ثم أغلق الباب . قال إنه يقدر حقاً العمل الذى كانت تقوم به من أجله ، وإنه يرغب فى رفع راتبها وطلب منها ألا تخبر أى شخص آخر بهذا لكى لا يثير هذا موجات البلبلة فى العمل . ومن ثم رفع راتبها من ١٥٠٠ دولار إلى ١٧٥٠ دولاراً شهرياً .

شكرته ، وواصلت البحث عن طرق لمعاونته فى عمله . وبعد ثلاثة شهور أخرى رفع راتبها مجدداً ، وبعد ثلاثة شهور أخرى رفع راتبها مرة أخرى . ومع نهاية العام كانت تجنى ٢٢٥٠ دولاراً شهرياً ، أى بزيادة قدرها ٥٠٪ ، بينما ظلت بقية السكرتيرات من حولها يحصلن على الراتب العادى ، أى ١٥٠٠ دولار .

قالت إنها كانت فى غاية الدهشة مما حدث عندما بدأت تركز كل طاقتها فى إضافة القيمة بالنسبة لرئيسها ولشركتها . والاستراتيجية نفسها يمكنها أن تؤتى ثمارها معك .

■ قدم للآخرين خدمة أفضل

تعد كل وظيفة فرصة لك من أجل أن تحل المشكلات بغرض إشباع احتياجات الآخرين . ولأن مشكلات واحتياجات الناس بلا حدود ، فإن فرصك لخلق القيمة لا حدود لها كذلك .

تنطلق كل ثروة من فكرة غرضها خدمة الناس على نحو أفضل بطريقة أو بأخرى . ويكاد يكون جميع أصحاب المشاريع ممن أسسوا شركات ناجحة قد عملوا لدى شركات أخرى ، حيث استمروا فى البحث عن طرق لرفع قيمتهم بالنسبة للشركة .

إن المصادر الأساسية للقيمة ومفاتيح تكوين الثروة هى الوقت والمعرفة . ومهمتك هى أن ترتفع بمعرفتك على الدوام بحيث تصبح قيمة ما تقوم به أعظم فأعظم . منذ ما يزيد على الأربعين عاماً قال " فرانسيس بيكون " إن " المعرفة سلطة " لكن هذا صحيح جزئياً ، إذ تصير المعرفة سلطة فقط إذا تم تطبيقها من أجل غرض جيد . مهمتك أن تجمع ما تحتاجه من معرفة ، بحيث يمكنك الاضطلاع بوظيفتك بسرعة وعلى خير وجه .

هناك مثل سائر فى مدينة " تكساس " يقول : " **لا يقاس الأمر بحجم المعركة التى يخوضها المحارب ، ولكن بحجم المحارب الذى يخوض المعركة** " .

فليس المهم عدد الساعات التى تقضيها فى العمل ، ولكن قيمة العمل الذى تقدمه خلال تلك الساعات . يتحدد نجاحك بقدرتك على المساهمة بقيمة ما فى عملك الحالى ، سواء كنت موظفاً أو رئيساً للموظفين ، سواء كموظف فى شركة أو كمالك لشركة ، فهذا ما سيحدد دخلك ومستقبلك المالى .

■ أنتج المزيد من القيمة

ببساطة شديدة جداً ، يُعد الناجحون أشخاصاً منتجين بدرجة أكبرٍ من غير الناجحين . للناجحين عادات أفضل حالاً ، وهم يحلمون أحلاماً كبرى ، ويعملون انطلاقاً من أهداف مكتوبة . يقومون بما يحبون القيام به ، ويركزون على التحسن فيه درجة بعد أخرى . يستغلون طاقاتهم الطبيعية إلى الحد

الأقصى . ودائماً ما يستولدون الأفكار من أجل حل المشكلات وتحقيق أهداف الشركة . ويركزون على استغلال كل دقيقة من وقتهم لبلوغ الحد الأقصى من النتائج والثمار .

وقبل كل شيء ، فإنهم يبحثون حولهم دائماً وأبداً عن فرص يضيفون من خلالها القيمة على كل ما يقومون به . يتمتعون بإحساس المهام الطارئة والملحة وأساساً للتحرك السريع . وهم يعملون طوال الوقت المخصص للعمل . ويكتسبون إحساساً بقوة الدفع ويحتفظون به . ونتيجة لذلك ، سرعان ما يصيرون كاسحين حيث لا يمكن لأى شيء أن يعوقهم .

أنشطة عملية

١. حدد أهم الأشياء قيمة من بين ما تقوم به فى عملك . كيف تستطيع أن تنظم وقتك بحيث تقدم المزيد من هذه الأشياء ؟

٢. فلتقرر اليوم اكتساب عادة الانضباط فى المواعيد . انطلق حسب وقت " لومباردى " ، وابدأ فى الوصول قبل مواعيدك بربع ساعة .

٣. نظم يومك بحيث تصل عملك ، وتشرع فى العمل لمدة ساعة مبكراً عن زملائك . اعمل خلال راحة الغداء ، وامكث لساعة بعد مغادرتهم .

٤. فلتعمل طيلة الوقت المحدد للعمل . ولا تهدر دقيقة واحدة ، وإذا حاول أحدهم تشتيت انتباهك ، قل إن عليّ العودة للعمل ، وافعل هذا .

٥. انظر تحت موطئ قدميك باحثاً عن كنزك الدفين ، وعن الفرص من أجل إضافة المزيد من القيمة لوضعك الحالى تماماً . ماذا قد تكون تلك الفرص ؟

٦. فلتقرر اليوم أن تصير مستقلاً مالياً أن تصير تلميذاً يدرس أحوال المال ، وتكوين الثروات ، ومراكمتها . إن الوصول للثراء ما هو إلا مهارة يمكنك اكتسابها .

٧. ابدأ اليوم بتطبيق قاعدة ما بعد الأربعين ساعة فى حياتك العملية اليومية . انكب على عملك ، أو حسِّن وطوِّر من ذاتك فيما تقوم به ، أى من ٥٠ إلى ٦٠ ساعة أسبوعياً . وضع نفسك فى مصاف الفائزين .





أمسك بزمام حياتك

سيكون العائق الوحيد أمام إدراكنا للغد هو مخاوف وشكوك يومنا هذا .
لنتحرك إلى الأمام بإيمان قوى ونشط .

ـ " فرانكلين ديلانو روزفلت "

■ الحقيقة الكبرى

" بوسعك أن تتعلم أى شيء تحتاج لتعلمه ، من أجل تحقيق أى هدف تضعه نصب عينيك " . يوفر هذا المبدأ وسيلة لكى تمسك بزمام السيطرة الكاملة على مستقبلك . حينما كنت صغير السن وكنت أكافح ، وأفشل وأشعر بالإحباط ، حدث أن غير هذا المبدأ حياتى .

وعلى وجه العموم ، فما من أحد أذكى منك أنت ، وما من أحد أفضل منك أنت . فليس معنى أن شخصاً ما يتدبر شئونه خيراً منك أنه أفضل منك . غالباً ما يكون معنى هذا أنه قد تعلم كيف ينجح فى مجال بعينه ، قبل أن تفعل أنت ذلك . وأياً كان ما ينجزه شخص ما فإنك أنت أيضاً تستطيع إنجازه . وهناك عوائق قليلة جداً .

هذه ليست قاعدة سهلة ، لكنها بسيطة تمام البساطة . فأنت أيضاً بوسعك أن تتعلم أى شيء تحتاج لتعلمه من أجل تحقيق أى هدف تضعه نصب عينيك .

ما إن أدركتُ هذه الفكرة ، لم أخش أن أغير وظيفتى ، بل وحتى أن أغير مجالات العمل . تعلمت كيف أروج الإعلانات التجارية ، والاستثمارات ، والعربات ، والمعدات المكتبية . عملت في مبيعات العقارات والإيجار المؤقت ، ثم في مجال تطوير العقارات . ثم انخرطتُ فى الاستيراد والتوزيع ، ثم الأعمال المصرفية ، والطباعة ، والأعمال الاستشارية ، وفى نهاية الأمر التحدث على الملأ ، والكتابة ، وتسجيل البرامج ، وتدريب الشركات .

■ تعلم ما تحتاجه

فى كل مرة أخوض مجالاً جديداً ، أذهب لأتعلمٍ كل ما يمكننى تعلمه عن هذا المجال ، ثم أقوم بتطبيقه بأسرع ما يمكن . أولاً ، أتفقد الكتب على أرفف المكتبة المحلية . ثم أشترى كتباً لأكون مكتبتى الخاصة . ثم أستمع إلى كل شريط كاسيت أتمكن من شرائه حول الموضوع ، وأحضر كل منتدى يدور حول نفس الموضوع .

فى عمر الحادية والثلاثين ، درست وأعددت نفسي ، ثم خضت اختبارات التحاق بإحدى الجامعات الكبرى . لقد استثمرت آلافاً مؤلفة من الساعات فى الدرس للحصول على درجة إدارة الأعمال . درست تفاصيل النظريات الاقتصادية الكبرى والصغرى ، وعلم الإحصاء ، ونظرية الاحتمالات ، وعلم الإدارة والحسابات . ودرست التسويق ، والإدارة ، والتخطيط الاستراتيجى . وكرست نفسى تماماً لمفهوم التعلم والدرس .

■ الغموض الكبير

ظننت أننى قد تأخرت عن الركب ، فالجميع يعرفون أن التعلم كان هو مفتاح المستقبل . وملأتنى الدهشة والارتباك عندما نظرت حولى لأجد أن من يفعلون مثلما أفعل هم قلة قليلة من الناس . فباعتراف أغلب الناس فهم " يعيشون حياة اليأس الهادئ " على حد تعبير " ثورو " . فهم يعملون فى

وظائف لا يحبونها ، ويتقاضون أجوراً أقل من إمكانياتهم كثيراً ، ويستمرون في علاقات لا يستمتعون بها ، ويعيشون حياة لا تقدم لهم أى إشباع .

حاولت أن أخبرهم أن الطريق مفتوح أمامهم للخروج من هذا الوضع . أخبرت كل من أمكنه أن يصغى إلىَّ أن بوسعهم تعلم أى شيء يحتاجون لتعلمه من أجل بلوغ أى هدف قد يحددونه لأنفسهم . فما من حدود هناك . وبدا أن من يستمعون قليلون من الناس .

■ لكل شيء أسبابه

✓ نحن نعيش فى عالم محكم التنظيم . فكل شيء يحدث له سبب .

حينما أجد أن الناس من حولى لا يبدو عليهم أنهم سيهتمون بتغيير أحوالهم ، بدأت أبحث عن الأسباب التى تكمن وراء سلوكهم هذا . ووجدت تلك الأسباب .

أمضى علماء النفس والأكاديميون سنوات عديدة فى البحث حول سيكولوجية النجاح وسيكولوجية الفشل . وتوصلت أغلب الدراسات إلى أن هناك عقبتين عقليتين أساسيتين تمنعان من التقدم . الأولى أشار إليها د. " مارتن سليجمان " من جامعة " بنسلفانيا " فى كتابه Learned Optimism أو " التفاؤل المكتسب " (Knopf, 1995) وأطلق عليها اسم " العجز المكتسب " . وتبعاً لأبحاثه فإن هذا الاتجاه النفسى يصدق على نسبة ٨٠٪ كاملة من الناس بدرجة أو بأخرى ، وبالنسبة لمعظم الناس تعد هذه العقبة الأساسية أمام النجاح والإشباع والتحقق .

■ الشعور وكأنك واقع فى فخ

كنتيجة لتجارب الطفولة ، وخصوصاً الانتقاد الهدام وخبرات الإخفاق ، **يصل الناس فى نهاية الأمر إلى النقطة التى يشعرون عندها بالعجز عن التغيير أو اتخاذ تصرف فى المناحى المختلفة من حياتهم . إذ يشعر السواد الأعظم من الرجال والنساء بأنهم مهزومون أمام ما يحدث لهم من أمور ، والعديد مما يقع**

من حولهم . يشعرون أنه ما من شيء بوسعهم القيام به للتأثير على الأحداث أو لتحسين حياتهم . وأوضح برهان على ذلك اعتياد أحد الأفراد على العجز المكتسب من تكراره لعبارة " لا أستطيع ! "

يشعر الناس أنهم لا يستطيعون إنقاص وزنهم ، أو الحصول على وظائف أفضل ، أو تغيير علاقاتهم أو تحسينها ، أو رفع دخولهم ، أو الارتقاء بمعارفهم ومهاراتهم ، وأنهم لا يستطيعون القيام بأمور أخرى كثيرة يرغبون حقاً في القيام بها . فلقد جربوا بنجاح فيما مضى ولمرات عدة أنهم استنتجوا بشكل تلقائى أنه ليس هناك ما يمكنهم عمله إلا أقل القليل لتغيير مستقبلهم . فيصبحون سلبيين ويرضون بأوضاعهم . وتقتصر حياتهم على الاستيقاظ فى الصباح ، والتوجه إلى العمل ، والتفاعل الاجتماعى لبعض الوقت ، ثم الرجوع للمنزل ، وتناول العشاء ، ومشاهدة التلفاز لمدة أربع أو خمس ساعات ، ثم الذهاب للفراش من أجل النوم .

■ فخ الاكتفاء بواقع الحال

الحالة العقلية الأخرى التى تعيق الأشخاص عن التقدم تسمى " نطاق الأمان " . إن الكائنات الإنسانية هى بنات العادة . إنهم يشرعون فى نشاط من أى نوع وسرعان ما يطمئنون إليه ويألفونه . ثم يصيرون مترددين للغاية تجاه أى تغيير فيما يقومون به ، أو تغيير الوضع الذى هم عليه ، حتى لو لم يكونوا سعداء به على الخصوص أو راضين عنه . يصبحون مشبعين بطريقة ما ومكتفين بواقع الحال . وفى نهاية الأمر ، يصيرون خائفين من التغيير ، لأى سبب . ويدخلون فى فخ الحياة المملة الروتينية ، وكلما طال بقاؤهم فى هذا الفخ أخذ يصير أعمق فأعمق ، إلى أن يتخلوا فى النهاية عن كل أمل فى أى تغيير أو تحسن لحياتهم .

فالعجز المكتسب ، إضافة إلى **نطاق الأمان** ، يصنعان شخصاً يشعر أنه أسير فخ وعاجز ، ضعيف لا حول له ولا قوة ، وغير قادر على إحكام السيطرة أو خلق أى اختلاف حقيقى فى حياته . يناضل الفرد فى هذه الحالة العقلية من أجل

الأمان بدلاً من أن يسعى للفرص ، وغالباً ما ينتابه إحساس بأنه ضحية الظروف التى ليس له عليها سلطان .

■ ما من حدود حقيقية

لكن الحقيقة هى أنه ما من حدود حقيقية أمام ما يمكن لك أن تحققه بحياتك . وفى إطار العقل ، فأياً كان الشيء الذى أنجزه شخص آخر يمكنك إنجازه أنت أيضاً . وحقيقة أنك تستطيع تحديد هدف واضح لنفسك تعنى أنك غالباً لديك القدرة على تحقيقه . فإن العناية الإلهية لا تمنحك الرغبة المشتعلة لشيء ما دونما أن تجهزك أيضاً بالمواهب والقدرات التى تحتاجها لبلوغ هذا الشيء

وإذا رجعت بفكرك وتأملت حياتك الماضية ، ستتذكر أنه تقريباً كل ما أردته وبشدة وطالما تيقنت نيله أنجزته وحققته فى النهاية . أنت لست عاجزاً ، ولست أسيراً لفخ حياة مملة وسخيفة . وما من حدود على إمكاناتك الحقة إلا ما يصنعه خيالك ونواياك .

■ ألد أعدائنا

إن العاملين الذين يساهمون أكثر المساهمة فى الشعور بالعجز وبنطاق الأمان هما **الخوف والجهل** . لطالما كان الخوف على الدوام عدوك الأكبر . من شأن الخوف والتشكك الذاتى أن يفعلا الكثير لإعاقتك ومنعك من الحلم بأحلام كبرى وإنجاز أمور عظمى ، وهما يفعلان ذلك أكثر من أى من العوامل الأخرى .

ويبدو الأمر وكأنه كلما قل ما تعرف بشأن أحد الموضوعات ، تعاظم خوفك من خوض تجربة أمر جديد أو مختلف فى هذا المنحى . يجعلك جهلك متردداً إزاء السعى لشيء أفضل مما تقوم به اليوم . فالخوف والجهل يعزز كل منهما الآخر ، ويتناميان إلى أن يصيباك بنمط من الشلل العقلى الذى يؤدى حتماً إلى عدم الإنجاز والفشل .

وإليك اكتشافاً رائعاً : إن المعرفة والتعلم المتعمق فى أى مجال من المجالات يبنى ثقتك ويقضى على خوفك منه . وبينما تتزايد معارفك أو مهاراتك ، سرعان ما تصل إلى النقطة التى تصبح مستعداً عندها للتحرك وإحداث التغييرات . ولكن إذا كنت جاهلاً تمام الجهل فى مجال بعينه ، دون أن تقرأ أو تتعلم أى شيء عنه ، سيبدو الأمر فى غاية الصعوبة بل وقد يبدو مستحيلاً بالنسبة لك . افتقارك للمعرفة سيجعلك خائفاً من اتخاذ الأفعال الضرورية من أجل تحسين حياتك فى هذا المنحى أو النطاق المحدد .

■ تحييد مخاوفك

إن الترياق الشافى من كل من الخوف والجهل هو **الرغبة والمعرفة** . فالقيد الوحيد الحقيقى على ما يمكن لك إنجازه هو مدى شدة رغبتك . فإذا ما رغبت فى أمر بشكل ملحٍ بما يكفى ، فما من حدود تقريباً أمام ما تستطيع إنجازه . وكلما زاد ما تتعلمه عن موضوع بعينه تعاظمت بذلك رغبتك فى إنجاز أمر ما فى هذا الحقل . وكلما ازدادت معرفتك صرت أكثر ثقة فى اتخاذ الخطوات الضرورية لتحقق أهدافك .

وكلما رفعت من مستوياتك من الرغبة والمعرفة ، قللت بهذا من التأثيرات المقيدة لكلٍ من الخوف والجهل ، وما يصاحبهما من العجز المكتسب ونطاق الأمان .

بالرغبة والمعرفة ينتهى بك الأمر أن تستبدل بالخوف والجهل ، **الشجاعة والثقة بالنفس** . فكلما زاد ما تتعلمه حول أى أمر مهم بالنسبة لك زاد ما تتحلى به من شجاعة لمحاولة إنجازه ، وزادت ثقتك بنفسك وبنجاحك فى نهاية المطاف . وكما قال " هنرى فورد " ذات مرة : " سواء آمنت بأنك تستطيع القيام بأمر ما ، أو بأنك لا تستطيع القيام به ، ففى الحالتين غالباً ما ستكون على حق "

■ أنت مسئول

جاء أول اكتشاف كبير في حياتي حين اكتشفت أن بوسعي تعلم أي شيء أحتاج لتعلمه من أجل تحقيق أي هدف أحدده لنفسي . وجاء ثاني اكتشاف حين أدركت أنني مسئول مسئولية تامة عن نفسي وعن كل ما يحدث لي . ما من أحد سيقوم بأي شيء بدلاً مني . وإذا ما رغبت في شيء ما ، فالأمر منوط بي تماماً للقيام بأي شيء ضروري لبلوغ مرامي . وإذا واجهت مشكلة أو قيداً فالأمر منوط بي لحلها أو تجاوزها . فالأمر كله إذن يخصني وحدي .

إن تقبل المسئولية الشخصية عن حياتك لهو خطوة عملاقة تقطعها من الطفولة إلى النضج . وقبل اتخاذ قرار كهذا ، فإن الناس تنتقد الآخرين ، وتشكو منهم ، وتلقي باللوم عليهم من أجل مشاكلهم الخاصة . وبعد اتخاذ هذا القرار ، ينظرون إلى أنفسهم باعتبارهم القوى الإبداعية الأساسية في حياتهم الخاصة . فبدون تحملك المسئولية التامة لحياتك ، سترى نفسك **كضحية** . ولكن من خلال تحمل المسئولية سترى نفسك **كمنتصر** .

■ العقل مناط السببية

جاء اكتشافي الثالث حين تعلمت أن السببية (أي علاقات السبب والنتيجة) إنما تنبع من العقل . فكل ما تبدعه في عالمك المادي يبدأ بفكرة من نوعٍ أو آخر . إذا أردت تغيير أمر ما بالخارج ، يتعين عليك أن تبدأ بتغييره أولاً بالداخل . عليك أن تغير تفكيرك إذا أردت أن تغير حياتك . هذا هو أهم اكتشاف على الإطلاق .

إنك تصنع عالمك مع تيار متواصل من الأفكار ، والمشاعر ، والصور التي تمر عبر عقلك . وأنت تحدد مستقبلك وتسيطر على مساره العام من خلال ما يشغل عقلك من أفكار في اللحظة الراهنة . لا شيء مما يحيط بك ينطوي على معنى عدا المعنى الذي تمنحه أنت له بأفكارك وعواطفك . فكما كتب " شكسبير " في مسرحيته الشهيرة " هاملت " : " ما من خير هناك ولا شر ، لكنها أفكارنا هي ما تجعلها كذلك "

■ قانون الاعتقاد

تذكر دائماً ، أنه أيا كان ما تعتقده فسيتحول إلى حقيقة عندما تمنحه مشاعرك . وكلما اشتدت قوة اعتقادك ، وارتفعت العاطفة التى تضيفها إليه ، تعاظم بذلك تأثير اعتقادك على سلوكك وعلى كل شيء يحدث لك .

إذا ما آمنت إيماناً مطلقاً أن قدرك هو النجاح الكبير ، وتشبثت بهذا الإيمان مهما حدث ، فعندئذ ما من شيء فى العالم يمكن له أن يحول دونك وبلوغ هذا النجاح الكبير .

وإذا ما آمنت إيماناً مطلقاً أنك شخص جيد ذو قدرات هائلة ، وأنك سوف تنجز أموراً ذات شأن فى حياتك ، فلسوف يعرب هذا الاعتقاد عن نفسه عبر كل ما تقوم به من أفعال ، وسيصبح حقيقتك فى نهاية الأمر . إن أضخم مسئولية ملقاة على عاتقك هى أن تغير اعتقاداتك داخلياً ، بحيث تتوافق مع الحقائق التى تود أن تنعم بها خارجياً .

وإن أحد أفضل الطرق لكى تحدد ما هى معتقداتك الحقة أن تتذكر كيف تتصرف حين تكون غاضباً ، مستاءً ، أو تتعرض لضغوط من أى نوع . فعندئذ تبزغ معتقداتك وتطل . وكما كتب " تيرانس " " إن **الظروف لا تصنع الرجل ؛ بل هى فقط تكشفه لنفسه** " . (وللآخرين !) .

عن طريق استخدام قانون الانعكاس ، تستطيع أن تنمى بداخلك من القيم ، والاعتقادات ، والسمات ما تحظى بإعجابك أكثر من غيرها عن طريق التصرف كما لو كنت تتحلى بها فعلياً ، وذلك كلما استدعت ظروف حياتك ذلك . فلكى تكتسب الشجاعة ، أرغم نفسك على التصرف بشجاعة ، حتى لو شعرت بالرغبة فى التعتيم على الحقيقة أو مواربة بعض الأمور . وسرعان ما ستعكس معتقداتك أفعالك ، وتعكس أفعالك معتقداتك .

■ قانون التوقعات

يقول قانون التوقعات إنه أياً كان ما تتوقعه بثقة فى نفسك يصير نبوءتك التى تحقق ذاتها بذاتها . فإنك تقرر مصير مستقبلك على الدوام عندما تتحدث بشأن الشاكلة التى سينتهى إليها الأمر فيما يخص ناحية بعينها . إن توقعاتك إذن تحدد اتجاهك النفسى ، والذى يحدد بدوره كيف يسلك الناس نحوك بشكل يعكس ما تفكر به داخلياً

إذا كنت تتوقع أن تكون ناجحاً ، فلسوف تكون ناجحاً فى النهاية . وإذا توقعت أن تكون سعيداً ومحبوباً من الجميع ، ستكون كذلك . وإذا توقعت أن تكون بصحة حسنة ، وتتمتع برخاء الحال ، وأن تكون محط الإعجاب والاحترام ممن هم حولك ، فإن هذا هو ما سوف يحدث .

وإن بوسعك تحديد الحقيقة عن طريق الإنصات للكلمات التى تستخدمها فى وصف أحد الأحداث الوشيكة . احرص دائماً على التفكير والتحدث على نحو إيجابى فيما يخص المستقبل . ابدأ كل يوم بقولك : " **أعتقد أن أمراً ما رائعاً سيحدث لى اليوم** " . وبعدها ، وعلى مدار اليوم ، توقع الأفضل لك . كن منفتحاً ومتيقظاً لاحتمال أن كل شيء سيحدث ، إيجابياً كان أم سلبياً ، فإنه يحتوى بداخله على أمر طيب . وسوف تندهش من أثر هذه الطريقة فى الحياة على اتجاهك النفسى ، وعلى الطريقة التى يتعامل بها معك من حولك من الناس .

■ التوقع الذاتى الإيجابى

يظل الأشخاص الناجحون والسعداء محتفظين على الدوام باتجاه نفسى من التوقع الذاتى الإيجابى . إنهم يتوقعون مقدماً أن يكونوا ناجحين ،ونادراً ما يخيب أملهم . إنهم يتوقعون تحقيق مبيعات ، وليس تحقيق خسائر . يتوقعون أن يتعلموا شيئاً له قيمته من كل تجربة . يتوقعون أن يبلغوا أهدافهم فى نهاية الأمر ، يبقون مستعدين لاحتمال أن تلك الأهداف قد تتحقق بطريقة لم يتوقعوها

وأفضل الطرق لتوقع المستقبل هو صنع المستقبل ، وأنت تصنع مستقبلك من خلال الطريقة التى تعالج بها كل شيء يحدث لك اليوم ، سواء كان هذا الشيء إيجابياً أم سلبياً . فإذا ما عالجت كل موقف فى ثقة متوقعاً أن تتعلم منه أو أن تجنى منه ثمراً ، ستواصل النمو والتقدم والتحرك صوب أهدافك . كما ستصير أسعد حالاً ، وشخصاً أكثر تفاؤلاً يميل الآخرون من حوله إلى مصاحبته ومساعدته .

■ قانون التجاذب

يعتبر العديد من الأشخاص قانون التجاذب أهم قانون على الإطلاق فى تفسير كل من النجاح والإخفاق . ينص هذا القانون على أنك " مغناطيس حى " ولا مناص لك من أن تجذب إلى حياتك من الأشخاص والظروف كل ما **يتناغم** مع أفكارك الأساسية ، وخاصة تلك الأفكار ذات الطبيعة العاطفية القوية .

وطبقاً لهذا القانون ، أو القوة الطبيعية ، كلما زاد تفكيرك بشأن أمر تنشده ، زاد شوقك واستثارتك لتحقيقه . وكلما صرت مقتنعاً به ارتفع احتمال جذبك لهذا الهدف نحو حياتك ، كما يجذب المغناطيس فتات الحديد . سوف تخلق أفكارك مجالاً حيويًّا من الطاقة سوف يجذب ما تحتاج إليه لبلوغ أهدافك من أشخاص ، وظروف ، وأفكار ، وفرص ، وموارد . حين تغير تفكيرك بشأن نفسك وبشأن إمكاناتك ، ستجذب إلى حياتك القوى الضرورية لتحويل تلك الأفكار الكبرى إلى تجارب فى الحياة الحقيقية .

■ قانون التجاوب

ينص هذا القانون على أن **عالمك الخارجى يتجاوب مع عالمك الداخلى** ، وأن ما تعايشه فى الخارج ما هو إلا انعكاس لعالمك الداخلى . فأياً كان ما تراه عندما تنظر حولك فإنك ترى شيئاً بداخل نفسك . " **أينما ستذهب ستجد نفسك** " . سيعكس لك عالمك الخارجى بما يحوزه من مال ، وعمل ،

وعلاقات ، وحالة صحية تلك الصور ، والتصورات التى تتبدى بداخلك . ما من شيء يمكن له أن يدوم فى حياتك ما لم يكن استجابة لشيء ما بداخلك .

لكى تحظى بعلاقات أسعد حالاً ينبغى أن تصير شخصاً محباً بدرجة أعلى ، ليس فقط بعقلك ؛ ولكن بقلبك أيضاً . وإذ تصير شخصاً محباً بدرجة أعلى من الداخل ، سيتبدل عالمك الخارجى من العلاقات ، وأحياناً يتغير تغيراً فورياً . ولكى تصير أكثر رخاءً مالياً فى الخارج ، عليك أن تصير أكثر رخاء من الداخل . ولكى تكون أكثر صحة ورشاقة فى بدنك ، عليك أن تفكر فى عقلك كشخص يتمتع بالصحة والرشاقة .

فى العام ١٩٠٥ ، قال د. " ويليام جيمس " من جامعة " هارفارد " إن أعظم ثورات جيلى كانت اكتشاف أن الأشخاص بوسعهم تغيير الجوانب الخارجية لحياتهم ، عن طريق الاتجاهات الداخلية لعقولهم "

■ أمسك بزمام حياتك

هناك شىء واحد فقط لك عليه كامل السيطرة ، ألا وهو محتوى ما يدور بعقلك . أنت فقط من يمكنه أن يقرر فيم ستفكر ، وبأى طريقة ستفكر فيه . فهذه السيطرة هى القوة بعينها ، وهى كل ما تحتاج إليه لتصنع لنفسك حياة رائعة . فقدرتك على توجيه مسار أفكارك صوب مصير من اختيارك تكفى ليتسنى لك تجاوز العواقب كافة ، وتخطى كل الحدود فى سبيلك نحو النجاح .

يتم استخدام كل من قوانين الاعتقاد ، والتوقعات ، والتجاذب والتجاوب عن وعى ، أو بشكل عفوى ، وهى ما يساعدك لكى تنجز أموراً رائعة فى حياتك . حين تشرع فى تغيير أفكارك ، بشأن أهدافك وإمكاناتك ، فسوف تتغير معتقداتك وأفعالك ، وستجد نفسك تقوم بالمزيد ، والمزيد مما تحتاجه لكى تحول أحلامك إلى حقيقة .

سوف تتوقع باستمرار الأمور الطيبة ، ونادراً ما سيخيب أملك فى هذا . ستشرع فى جذب جميع الأنماط الرائعة من الأشخاص ، والفرص إلى حياتك .

وسيبدأ عالمك كله فى التجاوب معك من الخارج ، ومع الأفكار والأهداف والصور الرائعة التى صنعتها فى الداخل .

يتحلى الأشخاص الناجحون والسعداء باتجاه عقلى إيجابى على وجه العموم . كما يحوز الأثرياء وذوو السعة عقلاً موجهاً نحو الرخاء والثروة . أما عن الأشخاص العطوفين ، والصبورين ، والمحبين والرقيقين ، ممن يتمتعون بعلاقات سعيدة ومشبعة مع أسرهم وأصدقائهم ، فلهم فى التفكير طرق محبة وصبورة وطيبة وعطوفة . حين تكتسب نفس التوجه العقلى الذى يتحلى به الآخرون من الناجحين سرعان ما ستتمتع بالثمار نفسها ، والتجارب نفسها التى يمتلكونها .

■ ابدأ من موضعك الحالى

قد تظن أنك تفتقر للتأهيل العلمى ، أو تعوزك الفرص ، أو الموارد التى يبدو أن الناجحين يحظون بها . لا تقلق . فالحقيقة أن معظم الأشخاص انطلقوا بقليل من المزايا . وقصة أغلب الناجحين هى قصة أشخاص بدأوا من لا شيء ، وصنعوا بحياتهم شيئاً له قيمته وقدره .

اعتدت الشعور بالأسف لحالى ؛ لأننى دخلت العقد الثالث من عمرى دون أموال وبتعليم محدود . ثم تعلمت أن معظم الأشخاص بدأوا مسارهم بقليل من المال ، أو بدون مال على الإطلاق . وإذا ما حصلوا على تعليم جيد فإن معظمه يتحول إلى شيء بلا قيمة فى العالم الحقيقى ما إن يخرجوا من المدرسة .

ثم شعرت بالأسف لحالى ؛ لأننى لم أحظ بأية مواهب طبيعية من شأنها أن تعيننى ، ولا يمكننى العثور على وظيفة جيدة . وسرعان ما أدركت أن أغلب الأشخاص بدأوا من هذا المكان نفسه . أغلب الأشخاص حاولوا وأخفقوا فى الكثير من الأمور قبل أن يجدوا الوظيفة المناسبة لمواهبهم وقدراتهم .

والحق أن كل شيء يمكن لك أن تحققه سوف تحققه بنفسك . لن يقوم به أى شخص من أجلك . ولكن إذا واصلت التعلم والنمو ، وتجربة العديد من الأشياء ، ستحصل فى النهاية على ضربات الحظ . ذلك ما يفعله الجميع . تذكر فقط أن الفرص مثل كرة القدم عند ضربة الجزاء . إذا لم تعتن بها بنفسك

وتتقدم إليها وتركلها ، فإنها ستبقى فى مكانها هناك دون إحراز أى هدف . حين تحصل على فرصتك ، فلتتحرك بناءً عليها فوراً .

■ إنه عالم رائع

نعيش اليوم فى عالم رائع ، ولعلها أفضل فترة فى التاريخ الإنسانى بكامله . حيث تحيطك المزيد من الفرص والإمكانات من أجل تحقيق أحلامك ، وذلك متوافر أكثر مما وُجد قبل ذلك أبداً . وما من حدود لما يمكن لك إنجازه عدا الحدود التى تضعها بنفسك من خلال تفكيرك .

يعد كل من العجز المكتسب ، وخداع نطاق الأمان هما العقبتين العقليتين الأساسيتين أمام تغيير تفكيرك ، وأمام حلمك بأحلام كبرى ، وتحديد أهداف كبرى لنفسك .

السبيل لتخطى الخوف والجهل يكمن فى الرغبة والمعرفة . ومن الرغبة الملحة ، والمعرفة المتنامية تنبع سمتان هما الشجاعة والثقة بالنفس ، اللتان تحتاجهما لتقوم بأى شيء ضرورى من أجل تحقيق أى شيء تنشده حقاً .

إنك تترجم أحلامك إلى حقائق ملموسة عن طريق تحويلها إلى أهداف . وتقرر بالضبط ما تريده ، تدونه كتابة ، تضع موعداً نهائياً لتحقيقه ، وتحدد الجهود التى عليك بذلها لتحققه . ضع خطة مكتوبة للتحرك من أجل بلوغ هدفك ، ثم قم بشيء ما يوميًّا لتتقدم صوب ما تنشد . ولتقرر مسبقاً أنك لن تتوقف عن المحاولة أبداً ومطلقاً .

■ أحرز تقدماً ، ولا تختلق الأعذار

كتب " مارك توين " ذات مرة : " **هناك آلاف الأعذار للإخفاق ، ولكن ما من سبب وجيه له مطلقاً** "

عندما توقفت عن اختلاق الأعذار ، بدأت أحرز تقدماً . وعندما توقفت عن لوم الآخرين ، والشعور بالأسف لحالى ، بدأت أفكر فى أفعال معينة يمكن لى اتخاذها لكى أحسن من وضعى . عندما بدأت أحدد الأهداف ، وأرسم الخطط

لإنجازها ، شعرت بالسيطرة على حياتى ومستقبلى . وعندما بدأت أتعلم ما أحتاج لمعرفته من أجل بلوغ أهدافى ، شعرت بالمزيد من الثقة ، والكفاءة فى جوانب أخرى من حياتى كذلك . وبينما شرعت فى بلوغ أهدافى ، الواحد تلو الآخر ، بالضبط كما ستبلغ أهدافك ، تغير تفكيرى تغيراً تاماً .

■ تغيير حياتك

النجاح مهمة تتم فى الداخل . إنه حالة عقلية . يبدأ من داخلك وسرعان ما ينعكس فى العالم المحيط بك . عندما تغير من تفكيرك إلى الأفضل تصير شخصاً أفضل . إنك تصير رائداً وقائداً عن طريق الحلم بأحلام كبرى ، وتخيل مستقبلاً باهراً وشائقاً . تمسك بزمام السيطرة الكاملة على حياتك عن طريق تدوين أهدافك ، ووضع الخطط لإنجازها . وعن طريق تطبيق الأفكار المعروضة فى هذا الكتاب سوف يكون بوسعك ، حتماً القضاء على المعوقات التى قد تعترض طريقك .

أنشطة عملية

١. فلتقرر اليوم أن تتحمل المسئولية بدرجة مائة بالمائة عن كل شىء يخصك الآن ، أو كل ما قد تحققه ذات يوم . قرر أن تحرز تقدماً ، بدلاً من خلق الأعذار .

٢. حدد أحد الجوانب الذى تستخدم فيه عبارة " لا أستطيع " حين تفكر بالحاجة للتغير ، أو القيام بأمر مختلف . والآن تخيل أن ما يحدك من قيود فى هذا الجانب لا ينبع إلا من عقلك وحسب .

٣. فى أى من جوانب حياتك تشعر بالألفة التامة إلى الدرجة التى تدفعك لمقاومة التغيير ، حتى ولو كان يحمل لك تحسناً ؟ ماذا يمكنك فعله للخروج من نطاق الأمان هذا ؟

٤. حدد أحد الجوانب الذى يعوقك فيه الخوف والشك عن القيام بأمر تريد القيام به . وتخيل أنك تضمن النجاح فى هذا الجانب بشكل مطلق . فما الذى ستفعله بشكل مختلف ؟

٥. ما الأعذار المفضلة لديك من أجل عدم اتخاذ القرارات ، أو الخطوات التى تحتاج لاتخاذها من أجل تحقيق كل أهدافك ؟ ماذا لو لم تكن أعذارك حقيقية ؟

٦. إن الترياق الشافي من الخوف والشك هما الرغبة والمعرفة . ما الذى يمكنك عمله فوراً لتزيد من معرفتك فى أحد الجوانب الذى ترغب فى التقدم فيه ؟

٧. حدد مجالاً أساسياً أو جانباً من جوانب حياتك قمت بإبداعه بفكرك الخاص . كيف يمكن لك تغيير تفكيرك فى هذا الجانب لتصير أكثر نجاحاً ؟





الفصل ٦

التزم بالتفوق

تتحدد جودة حياة المرء بمدى عمق التزامه بالتفوق ، بصرف النظر عن المجال الذى اختاره للعمل به .

ـ " فينس لومباردى "

تتمثل نقطة الانطلاق نحو الإنجاز الكبير فى تحررك من القيود العقلية التى تعيقك عن التقدم إلى الأمام . إن الحلم بأحلام كبرى ، وتحديد أهداف كبرى يشكلان نقطة الانطلاق للتفكير ، والرؤية والشعور بنفسك كشخص قادر على تحقيق ما هو أكبر كثيراً مما حققته قبل ذلك .

بدرجة كبيرة ، تتحدد طريقة تفكيرك بنفسك وشعورك بشأنها بحسب مدى فعالية ما تشعر به حيال ما تقوم به من أمور مهمة ، وعلى وجه الخصوص فيما يتعلق بعملك أو بمسارك المهنى . فمن غير الممكن بالنسبة لك أن تشعر بالسعادة والثقة بالنفس كشخص ، إذا كنت غير كفؤ وغير فعال فى مناحى حياتك التى تعتبر ذات أهمية حيوية بالنسبة لهويتك الشخصية .

إحدى أقوى الطرق لتغيير تفكيرك بشأن نفسك هى أن تلتزم بالتفوق . أى أن تتخذ القرار ، الآن وفوراً ، بأن تكون أفضل ، وأن تنضم إلى نسبة العشرة بالمائة الذين يشغلون القمة فى مجالك ، بصرف النظر عما يقتضيه ذلك من وقت إن فعل التفكير فى حد ذاته فى إمكانية أن تتفوق فيما تفعله من شأنه أن يغير حالتك العقلية ، وأن يحسن من شخصيتك . إنه يجعل منك شخصاً

أسعد ، ويزيد من تقديرك لذاتك . إنك بذلك تحب ذاتك وتحترمها بدرجة أكبر ، فقط باتخاذ قرار بأن تكون الأفضل .

يقدم السوق أفضل العوائد لأصحاب الأداء الأفضل ، كما أنه يقدم العوائد المتوسطة لأصحاب الأداء المتوسط ، ويقدم العوائد تحت المتوسطة ، والبطالة والإفلاس لأصحاب الأداء تحت المتوسط . واليوم هناك سباق فى كل منحى من مناحى الحياة . وصار منافسوك أكثر تحديداً ، وأعلى مقدرة من أى وقت سابق ، وسوف يتزايدون حتى مع العام القادم ، والعام الذى يليه ، وعلى مدار بقية حياتك المهنية . وعليك أن تجرى بسرعة أكبر فقط لتبقى فى نفس وضعك .

■ الأيام الخوالى الجميلة

فى وقت من الأوقات كان ينبغى عليك تحقيق التفوق لتصعد إلى قمة المجال أو السوق الخاص بك . أما اليوم رغم ذلك فإن التفوق قد صار أمراً مُسلماً به . ينبغى عليك تحقيق التفوق اليوم فقط لتدخل إلى السوق فى المقام الأول . وعندئذ عليك أن تواصل التحسن والتطور ، وأن تصير أفضل فأفضل ، أسبوعاً بعد آخر وشهراً بعد شهر ، وذلك إذا أردت أن تبقى فى مضمار المنافسة .

فى كل مجال تجد أن نسبة ٢٠٪ من شركات القمة تجنى نسبة ٨٠٪ من أرباح هذا القطاع من الاستثمار أو هذه الصناعة . وأن نسبة ٢٠٪ من أفضل مسئولى المبيعات يحققون نسبة ٨٠٪ من المبيعات و٨٠٪ من الدخل . تستمتع نسبة ٢٠٪ من أهل القمة فى كل مجال بالعوائد والمكافآت الكبرى من أموال وفخر وإشباع وسُمعة طيبة ، وكل الإيجابيات التى تصاحب إتقان العمل . ومهمتك أن تلحق بهم بأسرع ما يمكنك ذلك .

■ صمام التحكم بالأداء

لعل أهم السمات التى يتحلى بها الرجال والنساء الأعلى إنجازاً هى الطموح . إنهم ينظرون إلى أنفسهم ، ويفكرون بشأن أنفسهم ، ويتعاملون مع

أنفسهم كل يوم كما لو أنهم كانوا بين النخبة فى مجالاتهم . ويحددون لأنفسهم أهدافاً سامية ، ويعملون على الدوام لتجاوز تلك الأهداف . فبالنسبة لهم ما يتلقونه من حصص هى الحدود الدنيا وليس الحدود القصوى . وينظرون لمنجزات كل شخص آخر على أنه تحد لهم أنفسهم لكى يحققوا ما هو أفضل منهم . وهكذا يجب أن تكون أنت أيضاً .

إن جوهر شخصيتك هو مدى تقديرك لذاتك . وهو مقياس مدى القيمة التى تمنحها لنفسك ، ومدى اعتبارك لنفسك كشخص مهم ويستحق التقدير . إن تقديرك لذاتك هو منبع الطاقة لشخصيتك . وهو يحدد مستويات كل من الطاقة ، والحماسة ، والتحفز ، والإلهام ، والدافع . وكلما زاد حبك واحترامك لذاتك تحسن أداؤك فيٍ كل ما تقوم به . وكلما تحسن أداؤك زاد حبك واحترامك لذاتك . إن كلاً من تقدير الذات والتفوق الشخصى يعززان بعضهما البعض .

■ تحسين أدائك

يعتبر كل من تقدير الذات ، وفاعلية الذات وجهين لنفس العملة وهى الشخصية . يمكن لك أن تحب وتحترٍم ذاتك على نحو أصيل فقط عندما تعرف وتؤمن بقلبك أنك تجيد ما تقوم به حقاً . إن إحساس الإتقان الشخصى أساسى بشكل مطلق لشخصية إنسانية تتحلى بالصحة . فكل أمر واحد تنجزه بطريقة فائقة يرفع من تقديرك لذاتك ويحسن شعورك حيال نفسك . بل إنه يجعلك تشعر بالمزيد من الثقة فى أدائك ، وحتى ارتفاعه إلى مستويات أعلى .

يتطلب تحقيق إمكاناتك بكاملها مستويات عليا من الشجاعة والثقة . ويقتضى النجاح الكبير استعدادا ًمستمراً للخروج بعيداً عن نطاق الأمان الخاص بك ، وكسراً للقيود الخاصة بالعجز المكتسب التى تعيق أغلب الأشخاص عن التقدم للأمام .

كلما ارتفع تقديرك لذاتك صرت أكثر قوة وإيجابية وإصراراً . وكلما زاد حبك لنفسك صرت أكثر استعداداً لأن تمسك بزمام الفرص السانحة ، للانطلاق فى إيمان ، ولأن تستمر مصراً وقتاً أطول من أى شخص آخر . كلما تحسن أداؤك

فى مجالك المحدد ، صرت أقوى وأكثر ثقة فى كل جانب آخر من جوانب حياتك .

■ شرط مسبق ضرورى

والحقيقة أنه من غير الممكن بالنسبة لك أن تعيش سعادة حقيقية ، أو نجاحاً حقيقياً ما لم تؤمن فى صميم فؤادك أنك تجيد ما تقوم به لأبعد حد . ولهذا السبب تحديدا ، ينبغى عليك أن تقرر أن تتجاوز أى عقبة ، وأن تدفع أى ثمن ، وأن تمضى إلى أقصى مسافة ، بغرض تحقيق هذا المستوى من التفوق . لابد أن تحدد هدفاً لأن تكون من بين نسبة العشرة بالمائة من فائقى الأداء فى مجالك ، وعندئذ قم بكل ما يتطلبه هذا أياً كان .

ولحسن الحظ ، إن الوصول إلى القمة أيسر مما تظن . فنادراً ما يفكر السواد الأعظم من الناس فى التفوق الشخصى . ولو مرت الفكرة بخواطرهم فإنهم سرعان ما يهملونها ليعودوا إلى الأداء المتوسط والعادى . أغلب من حولك من الأشخاص مهتمون وحسب بإنجاز عملهم ، أفضل قليلاً أو أسوأ قليلاً لا يهم ، ثم يخرجون مع أصدقائهم ، أو يعودون للمنزل ، ويشاهدون التلفاز .

وعلى الرغم من هذا ، فحين تشرع فى بذل تلك الجهود الإضافية التى تمكنك من التفوق ، ستجد أنك أشبه بعداء ينطلق فى سباق بأقصى سرعة فسرعان ما تتقدم بعيداً مخلفاً وراءك باقى الركب من أصحاب الأداء المتوسط والعادى .

■ اكتساب ميزة الفوز

أحد أهم مبادئ النجاح على الإطلاق هو مفهوم " ميزة الفوز " . ويقدم هذا المفهوم تفسيراً للنجاح والإخفاق ، وقد أثبت صحته بالبرهان مراراً وتكراراً . ينص هذا المبدأ على أن : **الاختلافات الصغيرة فى الكفاءة بوسعها أن تؤدى إلى اختلافات هائلة فى النتائج** . إذ يبدو أن أهل القمة فى كل مجال عادة لا يتميزون إلا بفارق طفيف عن المتوسط فيما يقومون به من أمور حاسمة . ولكن أن تتميز

ولو بفارق طفيف فى نواحى المهارات الأساسية على نحو ثابت ينتهى بك إلى مراكمة فارق هائل على مستوى النتائج .

والحق أن كل ما تحتاج إليه أن تكون أفضل بدرجة ثلاثة بالمائة فى كل ناحية أساسية من نواحى وظيفتك من أجل اكتساب ميزة الفوز . تتيح لك هذه الميزة أن تتحرك قدماً فى سباق الحياة . وما إن تتقدم قليلاً تستطيع أن تحافظ على هذه المساحة من التقدم عن الآخرين ، وأن تزيدها عن طريق التحسين المستمر للذات . يمكنك أن تواصل التحسن عن طريق التعلم والتمرن . وبهذه الوسيلة ، سرعان ما تندرج فى نسبة العشرة بالمائة من شاغلى القمة ، بل وحتى ضمن نسبة الخمسة بالمائة لأفضل الأشخاص فى مجالك .

■ نواحى المهارات الأساسية

يقتضى النجاح فى أية وظيفة مستوى الحد الأدنى من الأداء فى واحدة ، أو أكثر من المهام والاختصاصات . وتلك المهام هى النواحى الأساسية للنتائج الخاصة بالرتبة الوظيفية . وهى تلك المهام التى يتوجب عليك القيام بها بشكل مطلق وإيجابى ، وأن تقوم بها على خير وجه لكى تكون ناجحاً فى وظيفتك على وجه العموم ، أياً كانت هذه الوظيفة . وحال حدوث هذا ، نادراً ما يكون هناك أكثر من خمس إلى سبع نواح أساسية للنتائج فى أية وظيفة ، أو مكانة ، أو شركة ، أو أية مسئولية من أى نوع . ومهمتك هى تحديد النواحى الأساسية لوظيفتك ، ثم رسم خطة لتحسين كل منها .

وسبب تسميتها بـ " النواحى الأساسية للنتائج " أنها المهارات الأساسية والضرورية لك للاضطلاع بوظيفتك اضطلاعاً تاماً وحسناً . ويمكن للضعف فى أى ناحية منها أن يعيقك عن الأداء الفائق فى وظيفتك عموماً . فتكون ناجحاً نتيجة لقوتك فى النواحى الأساسية المحددة لوظيفتك ، لكن أضعف ناحية من هذه النواحى تحدد درجة فعاليتك التى تستطيع عبرها الاستفادة من جميع النواحى الأخرى . إن أضعف ناحية مهارة أساسية لديك تحدد بدرجة كبيرة دخلك المالى .

حدد مهاراتك الأساسية

يمكن تعريف كل وظيفة أو نتيجة منشودة وفقاً للمهارات الأساسية الضرورية لإنجازها . فمثلاً هناك سبع نواح أساسية فى عملية البيع ، وضعف أى ناحية منها من شأنه أن يعيقك عن أن تحقق مبيعات بالقدر الذى تبغيه . وتلك النواحى هى (١) التوقع ؛ (٢) تأسيس مبادئ الثقة والوفاق ؛ (٣) تحديد مشكلة العميل أو احتياجه ؛ (٤) عرض السلعة أو الخدمة كحل مثالى للمشكلة ؛ (٥) الجواب على الاعتراضات وأوجه القلق ؛ (٦) الوصول لنقطة اتفاق من أجل التقدم للأمام ؛ (٧) الحصول على اتفاق لإعادة البيع ، أو التوجه لعميل محتمل آخر . إذا كان أداؤك حسناً فى تلك النواحى السبع جميعها ، فسرعان ما ستتربع على قمة مجالك . وإذا كنت ضعيفاً فى أية ناحية سيتحدد دخلك بأدائك فى هذه الناحية .

وفى الإدارة هناك أيضاً سبع نواح رئيسية . ألا وهى : (١) التخطيط ؛ (٢) التنظيم ؛ (٣) اختيار الأشخاص المناسبين ؛ (٤) التفويض ؛ (٥) الإشراف ؛ (٦) القياس ؛ و (٧) إعداد التقارير ، سواء من أعلى هذه المهام لأدناها أو العكس . وإذا كنت متفوقاً فى كل مهارة أساسية عدا واحدة فقط ، فإن نقطة الضعف الوحيدة هذه سوف تعيقك فى مسارك المهنى كمدير .

توجد عوامل حاسمة للنجاح تقريباً فى كل ناحية من نواحى الحياة فمثلاً هناك أربعة عوامل حاسمة للنجاح تحدد مدى صحتك البدنية ؛ وهى (١) الغذاء السليم ؛ (٢) الوزن السليم ؛ (٣) التمرينات البدنية السليمة ؛ و (٤) الحصول على الراحة ؛ يكاد يكون من الممكن الكشف عن جذور جميع مشكلاتك الصحية لنجد أصلها متعلقاً بمشكلة ، أو قصور فى إحدى تلك النواحى الأربع .

تتمثل نقطة الانطلاق للتفوق الشخصى فى أن تقوم بتحديد النواحى الأساسية لوظيفتك . وتعريفها تعريفاً واضحاً وتدوينها كتابة . أعد قائمة بالمهام بالترتيب ، تلك المهام التى يتوجب عليك أداؤها للتوصل إلى النتائج المتوقعة منك فى وظيفتك . ضع تقييماً لأدائك الحالى فى كل ناحية من تلك النواحى

الأساسية . فى أى ناحية تكمن قوتك ؟ وفى أيها يتمثل ضعفك ؟ كن أميناً فى إجابتك .

■ ضع معايير للأداء

إذا كنت تريد أن تنقص من وزنك فإن أول ما تقوم به هو أن تزن نفسك . وإذا أردت أن تتحسن فى أية ناحية من النواحى ، فإنك تقيس أولاً مدى كفاءتك في هذه الناحية حالياً ، ثم تستخدم هذا على أنه خط أساسى من أجل التحسين والتطوير .

فما إن تحدد النتائج التى ينبغى عليك التوصل إليها تحديداً مطلقاً وإيجابياً من أجل أن تحقق أفضل الأداء فى جانب محدد من جوانب حياتك أو عملك ، تمنح نفسك عندئذ درجة من ١ إلى ١٠ فى كل ناحية أساسية من نواحى النتائج الخاصة بهذا الأمر ، حيث يشير الرقم ١ إلى الأدنى والرقم ١٠ إلى الأعلى . لابد لك أن تكون عن مستوى الرقم ٧ أو فيما أعلى فى كل ناحية لكى تضطلع بوظيفتك عموماً على نحو فائق ، وأينما تنل درجة ٧ أو أدنى من ذلك ، فإنه ينبغى أن تحدد هدفاً لكى تتحسن فى هذه الناحية .

احرص دائماً أن تبدأ برنامجك للتحسن الشخصى من حيث تستطيع التوصل لأعظم النتائج أثراً **بأسرع** زمن ممكن . وسيكون هذا ولا شك فى الناحية الأساسية التى تمثل نقطة ضعفك . فلتحدد أقل درجة لإحدى النواحى الأساسية فيما يخص مهاراتك الوظيفية ، ثم ضع خطة لتحسن هذه المهارة بأسرع ما يمكن . وعلى الفور ضع خطة للتحسن التدريجى فى كل ناحية أخرى تعانى فيها ضعفاً .

وكل خطوة تتخذها نحو تحسين نفسك فى إحدى النواحى الأساسية سوف تؤثر بالإيجاب على نتائجك فى وظيفتك . وكلما تحسنت فى عملك زاد حبك واحترامك لنفسك . وكلما زاد حبك واحترامك لنفسك ، وتحسن شعورك بذلك ، وارتفعت بداخلك مستويات الطاقة والحماسة ، سرعان ما سوف تصير مكتسحاً .

■ التخطيط الاستراتيجى الشخصى

فى عالم الأعمال والتجارة بالقرن العشرين ، من المتفق عليه عموماً أن على الشركات وضع خطط استراتيجية بوتيرة منتظمة . وكذلك عليها تشجيع الأفراد على تحديد أهداف شخصية ، لكن الحالة مختلفة مع هذا فى القرن الحادى والعشرين . فاليوم على كل شخص ، شأنه فى هذا شأن الشركات والمؤسسات ، أن ينخرط فى عملية ذات وتيرة منتظمة من التخطيط الاستراتيجى الشخصى .

فى التخطيط الاستراتيجى الشخصى ، تنظر لنفسك باعتبارك منظمة تجارية . ومن هذا المنظور ، فإنك تضع خططاً مفصلة ، وبعيدة المدى من أجل أهدافك ، ونشاطاتك فى كل جانب من جوانب حياتك .

يتوجب عليك اليوم أن تقضى فترة أطول من الوقت فى التفكير بشأن مستقبلك أكثر بكثير مما كان قبل ذلك على الإطلاق . ويتوجب عليك أن تستثمر المزيد من الجهد والطاقة فى تحليل ، وتخطيط ما تحتاج لاتخاذه من خطوات لكى تترجم أحلامك المستقبلية إلى حقائق حاضرة ومعاشة . عليك أن تدير شئونك أفضل من ذى قبل . لابد أن تمسك بزمام السيطرة التامة على كل شيء يحدث لك .

■ مشاركة الجمهور

أحياناً أسأل جمهورى فى المنتديات التدريبية : " كم عدد الأشخاص الموجودين هنا ممن يعملون لحسابهم الخاص ؟ " عادة ما تقوم نسبة ما بين ١٠ إلى ١٥٪ من الجمهور برفع الأيدى . ثم أوقف المنتدى لأسألهم مجدداً " كم عدد الأشخاص الموجودين هنا ممن يعملون حقًّا لحسابهم الخاص ؟ " وأنتظر عندئذ .

لا يقتضى الأمر منهم وقتاً طويلاً . ينظر الأشخاص إلى بعضهم البعض ، ثم ينظرون إلىّ ، ثم يتبادلون النظرات من جديد . وسرعان ما تبدأ الأيدى فى الارتفاع يداً بعد الأخرى . فى نهاية الأمر ، يرفع جميع الأشخاص أيديهم . حيث يدرك الجميع أنهم دون استثناء يعملون لحسابهم الخاص .

إن أضخم خطأ يمكنك ارتكابه أن تظن أنك تعمل لصالح أى شخص آخر سواك على الإطلاق . فالحقيقة هى أنك دائماً وأبداً تعمل لحسابك الشخصى ، من الوقت الذى تستلم فيه وظيفتك الأولى حتى الوقت الذى تتقاعد فيه . بصرف النظر عن الشخص الذى يوقع كشوف الرواتب ، فإنك تعمل لصالحك الخاص . وإنك رئيس شركة الخدمات الشخصية المساهمة ، والتى بها موظف واحد فقط ـ هو أنت نفسك . وعلى المدى البعيد ، ونتيجة للأمور التى تنجح ، أو تفشل فى القيام بها ، فإنك تحدد مقدار ما تجنيه . أما إذا أردت أن تزيد راتبك فإن بوسعك الذهاب لأقرب مرآة لتتفاوض مع " رئيسك الخاص "

■ إنك تحدد دخلك بنفسك

يتجادل معى الأشخاص أحياناً بهذا الخصوص . يقولون إن هياكل الرواتب فى حقول عملهم ، أو صناعتهم تتحدد بعوامل لا سلطان لهم عليها . لكننى عندئذ أوجه انتباههم إلى أنهم هم من قرروا المضى للعمل فى هذا المجال أو الصناعة . وأنهم هم من قرروا البقاء به . إنهم مسئولون . إنهم من يحددون راتبهم الشهرى .

إذا لم تكن سعيداً بأى جانب من جوانب عملك ، فالأمر يتوقف عليك لكى تغيره . قال أحد رجال الاقتصاد المشاهير ذات مرة : " إياك والشكوى ، إياك واختلاق الأعذار " . إذا وُجد جانب من جوانب حياتك العملية أو الشخصية لا يحوز رضاك ، فلا تضع الوقت فى الشكوى بصدده وبدلاً من ذلك ، تحرك . وكما عبر عن ذلك " هاملت " فى مسرحية " شكسبير " " قد جيوشك نحو بحر المشكلات والمتاعب ، ثم اقض عليها بالمواجهة "

انظر إلى نفسك باعتبارك رئيس شركتك الخاصة للخدمات الشخصية ، مما يقضى تحمل المسئولية الكاملة عن كل ما أنت عليه ، وكل ما ستكونه فى وقتٍ ما . وإنها لفكرة بالغة الضخامة لأشخاص عديدين . إنها فكرة مخيفة ومحفزة معاً .

تخيل فقط ! إنك ما أنت عليه الآن وفى موضعك الحالى كنتيجة لما اتخذته من قرارات لأن تكون هناك . وكل ما ستنجزه ، على مدار ما تبقى من حياتك

سوف يتحدد بدرجة كبيرة بالأفعال التى قمت بها ، أو أخفقت فى القيام بها إنك مسئول . إنك تمسك بزمام الأمور . إنك المتحكم . أنت رئيس نفسك . وما من حدود أمامك عدا تلك التى تسمح أنت للعالم الخارجى بوضعها أمامك وأمام تفكيرك .

■ غرض الاستراتيجية

حين تشرع فى التفكير فى نفسك باعتبارك شركة خدمات شخصية ، فإنك تفصل نفسك عن كل أولئك الأشخاص الذين يعتقدون أنهم يعملون لصالح شخص آخر . حين تضطلع بمسئولية مسارك المهنى ، تبدأ فى التفكير باعتبارات التخطيط الاستراتيجى الشخصى ، بالضبط مثل مشروع تجارى ضخم . تبدأ فى وضع خطط المدى البعيد .

إن التوازيات ما بين تخطيط الشركة والتخطيط الشخصى متشابهة للغاية . إن الغرض من التخطيط الاستراتيجى فى مشروع تجارى هو تحقيق **أعلى عائد ربحية** (ROE) مستثمر فى هذا المشروع . وجميع الخطط الاستراتيجية والتكتيكات تستهدف تنظيم الموارد ، والنشاطات الخاصة بالشركة على النحو الذى يحقق أعلى نسبة من العائد المالى على مواردها ، وأعلى من كل ما سبق تحقيقه .

وبأبسط صيغة ممكنة ، يهدف التخطيط الاستراتيجى إلى زيادة نسبة الناتج إلى المستثمر (المدخلات) . كما أن كل الممارسات الإدارية الشائعة اليوم ، مثل **إعادة الهيكلة** ، **وإعادة التنظيم** ، **وإعادة الابتكار** ، تستهدف تحسين استغلال المؤسسة أو الشركة بحيث تجنى المزيد من المال . أى أنها تستهدف زيادة الناتج ، ومعدلات العوائد الربحية .

■ زيادة عوائدك الناتجة عن طاقتك

إذا كانت العوائد خاصة برأس مال تسمى بعوائد الربحية ، أما العوائد الشخصية فهى **عوائد طاقتك** . يركز التخطيط الاستراتيجى الشخصى على

تنظيم ، وإعادة تنظيم حياتك ، وإعادة هيكلة نشاطاتك ، وإعادة هندستها ، من أجل رفع النوعية والمقدار لما تحصل عليه من عوائد لاستثمار ساعات أيام حياتك فيما تقوم به .

لنقل على سبيل المثال إنك قد قررت أنك تريد مضاعفة دخلك خلال الأعوام الثلاثة إلى الخمسة التالية . وهذا هدف معقول حققه أشخاص عديدون من المحيطين بك بالفعل . فهو ليس صعب المنال . ولنعبر عن الأمر ببساطة ، ليس عليك لمضاعفة دخلك إلا أن تضاعف مخرجاتك (نتائجك) بالنسبة إلى مدخلاتك (جهدك) . ينبغي عليك مضاعفة قيمة مساهمتك .

تأتى الثمار المالية كنتيجة لأداء وظيفة ما ، أو إنتاج بضائع وخدمات ذات قيمة ، ويوجد من يستعد للدفع فى مقابلها . فإذا أردت أن تزيد من مقدار ما تحصد ، ينبغى أن تضع خطة لتزيد مقدار ما تزرع .

■ مجال تفوقك

ما العامل الحاسم الذى يحدد نجاح أو فشل أى شركة ؟ إنه **ميزتها التنافسية** ، أو " منطقة التفوق " . تبزغ كل شركة للوجود وتستمر ؛ لأنها تحوز على إمكانية فريدة لتقديم شيء ما للسوق يعتبر أفضل من ناحية أو أخرى من أى شيء آخر يعرضه المنافسون . إنها تبقى فى مجال الأعمال بمقدار ما تستمر فى إرضاء عملائها فى منطقة محددة أفضل من أى شخص آخر .

تحدد الميزة التنافسية أو **عرض البيع الفريد** للشركة معدل نموها ، ومستوى مبيعاتها وربحيتها ، بل واستمراريتها نفسها . والشركات التى تفتقر لميزة تنافسية سرعان ما تختفى من السوق ، ليحل محلها شركات أخرى لها مزايا تنافسية واضحة وصريحة ، بحيث يمكن للعميل أن يدفع فى مقابلها ، وهو يفعل ذلك حقاً .

وأنت لا تختلف كثيراً عن ذلك . فكما يتوجب على رئيس إحدى الشركات أن يضع ميزة تنافسية ذات شأن ويحافظ عليها ، يتوجب عليك هذا أنت أيضاً . ينبغى عليك اكتساب مجال تفرد . لابد أن تكون متفوقاً بشكل مطلق فيما تقوم به من عمل ، بحيث تستطيع الارتقاء لقمة مجالك . إن خياراتك وقراراتك

بشأن طبيعة ميزتك التنافسية هى العامل الحاسم فى تحديد نجاحك المالى فى حياتك ومسارك المهنى .

■ اجتياز الطريق الوعر

منذ بضعة أعوام ، مضى أحد أصدقائى للعمل لصالح إحدى الشركات المضاربة فى البورصة . كان برنامج الترشيح والتدريب ذا طبيعة تقنية عالية ، وكان تدريب المبيعات غير موجود واقعياً . عندما حصل أخيراً على تصريح المضاربة فى البورصة ، تم إعطاؤه دليل الشركات (yellow pages) ، وقيل له أن يبدأ إجراء الاتصالات لجلب الدولارات ، أى الاتصال بأى شخص يمكنه التوصل إليه عبر الهاتف لإقناعه بشراء منتجاته . وسرعان ما أدرك أن هذا كان أشق الطرق فى العالم للدخول لعالم المبيعات الاحترافية ، ولكسب العيش .

ذات يوم خطرت له فكرة بدلت مساره المهنى ، وجعلته فى نهاية الأمر أحد أبرز المستشارين الماليين فى البلاد . لقد أدرك أن مساره المهنى برمته ، وكل ما يحدث له بخلاف هذا ـ نمط حياته العائلية ، وحسابه فى البنك ، ومستقبله ـ مرهون بمدى كفاءته على الهاتف . وهكذا اتخذ قراراً لأن يصير شديد التميز فى استخدام الهاتف كأداة لإقناع العملاء وتسويق المبيعات .

قام بقراءة كل كتاب أمكن له العثور عليه حول تقنيات استعمال الهاتف بفعالية . وتلقى كل دورة تدريبية ، ودرس كل معلومة حول الموضوع ، وأصبح ماهراً جدًا فى استخدام الهاتف بحيث يتمكن من التعرف على ١٩ نوعاً من نبرات التردد فى صوت الشخص الذى يتصل به . واكتسب طرق الاستجابة الملائمة لكل شخص بحيث يطمئن عملاءه المحتملين وعملاءه الفعليين ، ويؤكد لهم أن ما يوصى لهم به هو الشيء المناسب من أجلهم .

واليوم يجنى ما يزيد على خمسة ملايين دولار كل عام جراء بيع وشراء الاستثمارات لعملائه على الهاتف نظير نسبة ثابتة . إن نسبة ٩٩٪ بكاملها من أعماله التجارية يجريها بالهاتف ، والآن عبر الكمبيوتر ، والبريد الإلكترونى ، والفاكس . ونادراً ما يلتقى بعملائه شخصيًا . ولكن على الهاتف يكون سيد التواصل على الإطلاق . لقد اكتسب ميزة تنافسية بشكل قاطع ومحدد ،

واستغلها ليرتقى إلى مصاف القمة فى مجاله . فما الميزة التنافسية التى قد تكون لك أنت ؟

■ لتكن أنت مشروعك الخاص

إليك تمرينًا أكمل هذه العبارة : " إذا استطعت القيام بـ ..... على خير وجه ، يمكننى كسب كل المال الذى أريده " . مهمتك أن تملأ الفراغ **ما المهارة التى سيكون لها الأثر الإيجابى الأعظم على دخلك إذا ما اكتسبتها ومارستها ممارسة ثابتة بطريقة ممتازة ؟** إذا كان بوسعك التلويح بعصا سحرية لكى تكون بارزاً ومتميزاً فى أى جانب من جوانب عملك ، فأى جانب تختار ؟ أياً كانت إجابتك ، فهذه هى الناحية الأساسية التى تحتاج لأن تبدأ العمل عليها مباشرة .

سينتج النجاح الدائم فى عملك ، أو مسارك المهنى عن قيامك بشيء ما بكفاءة مطلقة ، شيء يقدره الآخرون ، ومستعدون للدفع نظيره . وأى شيء يمكن لأى شخص آخر القيام به بطريقة فائقة ، فإن بوسعك تعلم القيام به بنفس الكفاءة أنت كذلك . وتذكر أن كل من ارتقى إلى نسبة العشرة بالمائة من أهل القمة قد بدأ من نسبة العشرة بالمائة من شاغلى القاع .

كل من يتقن الأداء حالياً كان ذات مرة متدنى الأداء . وكل الأشخاص ممن يحتلون القمة فى مجالك كانوا ذات مرة فى مجال آخر تماماً . والطريقة للتقدم نحو الصفوف الأمامية للحياة بسيطة ، وهناك تتوافر كل الأمور الطيبة . أولاً ، **ادخل الصف** . واتخذ قراراً بالانضمام إلى نسبة العشرة بالمائة من أهل القمة ، بصرف النظر عما يقتضيه ذلك من وقت . ثانياً ، **ابق فى الصف** ما إن تبدأ التحرك صوب التفوق الشخصى ، واصل التعلم والتمرن حتى تحقق هذا .

وإليك الأنباء السارة . المصاف الأمامية للحياة تتحرك ! إنها لا تنغلق أمامنا أبداً . وهى مفتوحة ٢٤ ساعة يوميًّا . وكل شخص يدخل الصف ويبقى فيه يصل للمقدمة فى نهاية الأمر . ولا شيء بوسعه أن يوقفك عن الوصول إلى نسبة العشرة بالمائة من أهل القمة فيما عداك أنت نفسك . لذا فأنت مسئول .

■ اجعل ميزتك التنافسية واضحة وجلية

من بين أول الأسئلة التى تحتاج لطرحها على نفسك هى : " ما ميزتك التنافسية ؟ " أين يكمن تفوق أدائك تحديداً ؟ وما الشيء الذى تقوم به أفضل من أى شخص آخر فى مجال عملك تقريباً ؟ ما مجموعة المهارات الفريدة التى تحوزها ، ويعود إليها أغلب نجاحك حتى يومنا هذا ؟ ما الذى تجيده حقاً ؟

وليكن سؤالك الثانى هو : " وفقاً للاتجاهات داخل مجال عملى ، ما الذى ستصبح عليه ميزتى التنافسية فى غضون ثلاثة أو خمسة أعوام ؟ " إذا دامت الأمور على ما هى عليه ، وأمكنك تخيل نفسك مستقبلاً بعد ثلاثة أو خمسة أعوام والنظر فيما حولك ، ما الذى ستكون بحاجة للقيام به بشكل فائق فى ذلك الوقت ؟

يواجه أغلب الناس مشكلة فى الإجابة عن كلا السؤالين . إنهم غير متأكدين بشأن ما هى ميزتك التنافسية اليوم ، وبالتالى ليس لديهم أدنى فكرة عما ستكون عليها ميزتهم التنافسية فى المستقبل . فإذا كنت فى هذا الموقف ، فأنت فى خطر عظيم يتمثل فى عدم إنجاز شيء ، بل والإخفاق فى مسارك المهنى .

■ ميزتك التنافسية المحتملة

إليك السؤال التالى : " ماذا ينبغى أن تكون عليه ميزتك التنافسية ؟ " إذا أمكن لك أن تكون متميزاً تمام التميز فى أية مجال ، فما هو هذا المجال ؟ وإذا لم تكن على دراية به فاذهب واسأل رئيسك فى العمل أو زملاءك . اسألهم **" إذا كنت بارعاً كل البراعة فى أية مهارة ، فما المهارة التى سيكون لها الأثر الإيجابى الأعظم على ما أتوصل له من نتائج وثمار ؟ " .**

عادة ما ستعرف الإجابة عن هذا السؤال ما إن تطرحه . أما إذا كنت متشككاً حول تلك المهارة التى يمكن لها معاونتك للحد الأقصى ، اطلب النصح والإرشاد من الآخرين . إن الأشخاص المحيطين بك ، ورئيسك فى العمل على وجه الخصوص ، عادة ما يمكن لهم إخبارك بإجابة هذا السؤال على جناح السرعة .

ما إن تتوصل إلى الإجابة ، فلتجعل من تحسين تلك المهارة هدفاً جديداً لك ، أو مقصداً تتجه صوبه . إنك تغير تفكيرك على نحو إيجابى للغاية فى هذه الناحية ، وتشرع فى تخيل أن لديك القدرة على أن تكون شديد التميز فى تلك الناحية . دوِّن هدفك كتابة ، وضع موعداً نهائياً لتحقيقه ، وارسم خطة ، واعكف على العمل لتطوير نفسك فى هذه الناحية . وقبل أن يمر وقت طويل ، ستشرع فى كسب ميزة الفوز فى عملك ، بحيث يمكن لك المضى إلى الأمام قدماً ، نحو مقدمة الركب .

■ استغن عن فريق العمل

تجعل بعض الشركات اليوم عامليها يمرون بتجربة يمكن لها أن تمثل صدمة حقيقية لهم . إنهم يستدعون الجميع معاً ، ثم يقومون بالاستغناء عن فريق العمل بكامله ، ويعلنون أنهم سوف يعيدون توظيف شخص ما لكل وظيفة ، ويمكن لكل شخص أن **يعاد توظيفه** فى وظيفة من خلال تقديمه لعرض من التعاملات الخارجية .

ويتضمن هذا العرض لوظائفهم وصفاً لما ينوون القيام به ، وكيف ينوون القيام به ، وكم سيتقاضون عن عملهم ، وكم ستجنى الشركة ، أو توفر مقابل دفع رواتبهم المطلوبة نظير ما يقترحون القيام به .

وكما يمكنك أن تتخيل ، يصاب العديد من العاملين بالحيرة والتشوش حين يواجهون هذا الإجراء . إن الفكرة نفسها الخاصة بالتفكير بشأن وظائفهم الحالية ، والقيام بتوصيفها فى صورة عرض عمل ، جنباً إلى جنب وضع تبرير لما يتلقون من رواتب يطالبون بها ، تعد هذه الفكرة مهمة عصيبة ومنهكة . فأغلب الأشخاص لم يفكروا أبداً بشأن وظائفهم على هذا النحو من قبل .

فى النهاية ، يضيف رئيس العمل تفصيلاً إضافياً . يخبرهم أنهم سوف يكونون فى منافسة مع أشخاص آخرين ممن سيقدمون عروضاً بدورهم من أجل الوظيفة نفسها . وسوف يحصل على العمل من يعرض على الشركة أفضل صفقة ، أو أفضل سعر .

■ حدد ما تقوم به تمام التحديد

إذا تعرضت لهذا الموقف ، وكان عليك أن تكتب عرضاً كهذا من أجل وظيفتك ، فلتبدأ من أهم وأثمن ما تقوم به لشركتك من أمور ، فكيف ستفسر وتبرر نفسك ؟ كيف ستروج لنفسك لدى مرؤوسك الحالى ؟ كيف ستبرر مقدار المال الذى ترغب فى كسبه ؟

ما ميزاتك التنافسية الجوهرية ؟ ماذا لديك من مواهب وقدرات خاصة تجعلك ذا قيمة ، وتضعك فى مرتبة متقدمة مقارنة بالآخرين ؟ ماذا ينبغى أن تكون عليه ميزاتك التنافسية ؟ أو ما الذى قد تكون عليه مستقبلاً ؟ ما الذى تؤديه بشكل فائق بحيث تستحق مقدار المال الذى ترغب فى كسبه ؟ إن إجابتك عن تلك الأسئلة لا غنى عنها من أجل نجاح مسارك المهنى .

■ ما مدى براعتك ؟

ثمة طريقة بسيطة لتحديد مدى براعتك فيما تقوم به : **هل أنت مطلوب بدرجة ملحة ؟** إذا كنت بارعاً جدًّا ، فسوف يحاول الأشخاص باستمرار جذبك ، وتوظيفك بعيداً عن جهة عملك الحالية . أى أن تتلقى عروض عمل بوتيرة منتظمة . إذا كنت تعمل لحسابك الشخصى ، فمعنى هذا أن يكون لديك من الأعمال أكثر مما يمكن لك الاضطلاع به . وأن تتلقى تياراً متدفقاً من التزكيات ، والعملاء الذين نصحهم عملاء آخرون بالتعامل معك ؛ لأنهم كانوا راضين عنك كل الرضا .

عندما تكون مطلوباً ، فأنت فى حالة أمان وظيفى تامة . فأنت تعلم أنه إذا ما حدث أمر ما لعملك الحالى ، فما عليك سوى أن تعبر الشارع ، وتحصل على وظيفة أخرى من الغد . فلا يساورك القلق أبداً تجاه تقلبات الاقتصاد ؛ لأن لديك على الدوام ما يفيض عن حاجتك من الفرص ، مما لا يمكنك الاضطلاع به خلال الأربع والعشرين ساعة من اليوم .

حين تصل لهذه النقطة ، ستعلم أنك واحد من بين صفوة الصفوة فى مجالك . وسينتابك شعور بديع حيال ذاتك ، وسوف تكون لك سيطرة تامة على مستقبلك .

■ قم بما تحب أن تقوم به

لعلك تتساءل كيف ستحدد مجال التفوق الخاص بك ، إذا لم تكن بالفعل تحوز أحدها . إذا كنت ماهراً جدًّا فيما تقوم به فعليًّا ، فعليك أن تعلمٍ أن التغير فى مجالك يحدث بسرعة شديدة ، وأنه فى غضون أعوام قليلة غالباً ما ستجد نفسك فى وظيفة أخرى ، تؤدى عملاً مختلفاً ، له ناحية مختلفة للتفوق . أياً كان ما أوصلك لما أنت عليه اليوم فهو ليس بكافٍ ليبقيك فى موضعك .

إليك أحد أهم الجوانب بشأن تغيير تفكيرك . **الأشخاص الناجحون يقومون بما يحبون أن يقوموا به** . يؤدون وظيفتهم لما فيها من فن وبهجة . وسوف يقومون بما يقومون به حتى ولو لم يتلقوا عنه مالاً . اسأل نفسك هذا السؤال " **ما الشيء الذى سأختار العمل به إذا كنت مستقلاً مالياً ، وأستطيع القيام بأى شيء أريده ؟** "

كيف ستغير حياتك إذا ما ربحت مليون دولار ؟ إن السواد الأعظم من الناس سوف يغيرون وظائفهم الحالية فوراً إذا هم ربحوا مليون دولار . لكنها مؤشر خطر ، إذا كنت ستترك وظيفتك الحالية إذا ما ربحت مليون دولار . فهذا يعنى أنك معرض لخطر عظيم فى أن تفقد مسارك المهنى ، وتهدر حياتك .

■ حدد الشىء الذى تستمتع بالقيام به

يقول أصحاب الملايين جميعهم تقريباً إن سرهم للنجاح أنهم عثروا على الأمر الذى يستمتعون بالقيام به ، ثم قاموا به بكامل جوارحهم . لا يشعر أغلب الناجحين أنهم يعملون حقاً على الإطلاق . يقول بعضهم : " إننى لم أعمل ليوم واحد فى حياتى " . يمتزج عملهم بلعبهم لا يدرون أين يبدأ هذا وينتهى ذاك .

وحينما لا يكونون منشغلين بالعمل فهم يفكرون فيه ويتحدثون عنه . وحينما يكونون فى حالة عمل فإنهم ينسون أنفسهم فيه .

هناك ما يزيد على ٢٢ ألف مصنف وظيفى رسمى فى الولايات المتحدة وحدها . ومن بين تلك المصنفات الـ ٢٢ ألفاً ، هناك مصنفات فرعية تجعل الرقم مائة ألف بلا مشقة ، مائة ألف وظيفة مختلفة يمكن لك القيام بها ، وأغلب الوظائف التى سيشتغل بها الناس فى القرن الواحد والعشرين لم يتم ابتكارها بعد .

من بين الآلاف المؤلفة من الوظائف الموجودة ، هناك عدد هائل منها يمكن لك العمل به ، وكسب رزق ممتاز . ليكن هدفك هو انتقاء الوظيفة المثالية بالنسبة لك ، أى تلك التى تمنحك القدر الأعظم من البهجة والإشباع والعوائد المالية ، ومن ثم توجه كل طاقتك نحو التفوق المطلق فى تلك الناحية على وجه التحديد .

■ النجاح يخلف آثاراً

نقطة الانطلاق نحو تحديد مواهبك الخاصة ، وقدراتك الفريدة هى أن تعود بتفكيرك إلى الماضى . أى نوع من الأنشطة منحتك نتائج وعوائد أعظم قدراً ؟

حينما كنت فى المدرسة ، أى المواد الدراسية جذبت اهتمامك أكثر من غيرها ؟ أى المواد كنت تنال فيها أعلى الدرجات ؟ سوف تكون الأفضل دائماً فى القيام بالشيء الذى **يسلب لبك** ، ويجذب **انتباهك** ، ويستحوذ على **اهتمامك** ، وتجد نفسك منجذباً نحوه بشكل طبيعى .

أحد الاختبارات التى تحدد ما إذا كان أحد الأمور مناسباً لك أم لا هو رغبتك فى تعلم المزيد بشأنه . سوف تستمتع بالقراءة بشأنه ، والتحدث بشأنه ، والتعلم فيه . ليس هذا وحسب ، بل إنك سوف تعجب إعجاباً طبيعيًّا بالأشخاص الأكثر نجاحاً فى المجال الذى يناسبك بشكل مثالى .

■ عُد إلى طفولتك

إحدى الطرق لتحديد مستقبلك هى فحص ماضيك . عد بذاكرتك لما كنت تستمتع بالقيام به أقصى استمتاع عندما كنت ما بين عمر السابعة والرابعة عشرة . ففى ذلك الحين كنت حرًا تماماً فى متابعة أى نشاط يجذبك إليه . ما الذى استمتعت بأدائه أكثر من غيره ؟ إذا لم تكن تتذكر ، اذهب واسأل أحد والديك فغالباً ما سيتذكران كيف كنت تقضى وقتك ، وأنت أصغر سناً .

أخبرنى واحد من المشاركين فى منتدياتى التدريبية بأن هذا المبدأ انطبق عليه تماماً . فعندما كان ما بين عمر السابعة والرابعة عشرة كان يعشق تركيب النماذج المصغرة للطائرات . كان يقضى الساعات الطوال ، من الصباح إلى المساء ، وهو يركب المزيد والمزيد من النماذج المعقدة . وسرعان ما بدأ يركب نماذج الطائرات ذات محركات صغيرة ، ويدخلها فى سباقات . وعندما صار أكبر سناً ، قام بتركيب طائرات أكبر ذات جهاز للتحكم عن بُعد ، وجعلها تتدفق إلى السوق للتنافس عبر البلاد .

وعندما أنهى مدرسته الثانوية ، التحق بالجامعة ، ونال درجة علمية فى هندسة علم الطيران . وهو الآن يملك ثلاث شركات . فى إحدى شركاته يصمم الطائرات الصغيرة بنفسه ، وفى شركة ثانية يؤجر ويعطى تراخيص الطائرات ، ويمتلك شركة ثالثة لصيانة الطائرات . أخبرنى بأن ثروته تقدر بملايين عديدة من الدولارات ، لكنه لم يشعر أبداً أنه اشتغل يومًا واحدًا فى حياته . كان لا يزال يعمل ما يقدم له المتعة القصوى منذ أن كان شاباً فى مقتبل العمر . وكان عمره فقط ٣٥ عاماً .

■ شعورك بالأهمية

كتب " ديل كارنجى " ذات مرة : " قل لى ما الذى يمنح أحد الأشخاص أعظم شعور بالأهمية ، وسوف أقول لك ما هى فلسفته الكاملة فى الحياة " . فما الذى يمنحك أعظم قدر من الشعور بالأهمية ؟

ما الذى يمنحك إحساساً عالياً من تقدير الذات عندما توفق فى القيام به ؟ ما الذى تستمتع بالقيام به أكثر من سواه ، بحيث تعود للعمل به باستمرار ؟

قال " نابليون هيل " ذات مرة إن أحد الأسرار الكبرى للنجاح هو **أن تقرر ما الشيء الذى يقدم لك أقصى متعة عند القيام به ، ثم توجد وسيلة لكسب رزق لا بأس به من خلاله** . أغلب الناس يقومون بنقيض هذا . فهم يفعلون ما يشعرون أنه ينبغى عليهم القيام به ؛ لكى يوفروا فى النهاية الوقت والمال اللازمين للقيام بما يميلون إليه حقاً . فليكن هدفك أن تعكس هذا الترتيب . ينبغى أن تقوم بما تستمتع حقًا به منذ البداية . على هذا النحو ، سوف تستمر فى التحسن ، والتحسن فى القيام بالمزيد ، والمزيد من الأمور التى تمنحك أقصى شعور بالأهمية .

■ فلتواجه الحقائق

أحد أهم الجوانب لتغيير تفكيرك هو اكتساب صفة **الشجاعة** . وسوف أناقش هذا الموضوع بمزيد من التفصيل فيما بعد ، فى الفصل الثانى عشر . وحتى ذلك ، فمن زاوية القيام بما تحب حقًا أن تقوم به ، فإنك بحاجة للشجاعة لمواجهة حقيقة أنك الآن قد لا تكون فى الوظيفة المناسبة لك ، أو المكان المناسب ، أو تحظى بالعلاقات المناسبة . قد تكون على المسار الخاطئ .

يرجع أغلب الناس إلى الوراء فى وظائفهم وفى مهنهم ، بل وحتى فى علاقاتهم الشخصية ، مثلما يقودون سياراتهم للوراء ، ويرتطمون بشيء ما ، ثم يخرجون ليروا ماذا كان هذا الشيء . حيث تعوزهم الأهداف الواضحة ، لذا فإنهم يأخذون ما يُتاح لهم . ويأخذون ما يُعرض عليهم من وظائف حين يبدأون العمل ، أو حين انتقالهم من عمل إلى آخر . ويقومون بالعمل الموكل إليهم . ويتركون لرئيسهم فى العمل مهمة تحديد مسارهم المهنى .

وسرعان ما تتمحور حياتهم العملية برمتها حول طموحات وتوقعات أولئك الذين يوقعون كشف رواتبهم . وإذا لم يتحلوا بالحرص ، ستمضى الأعوام حتى يختفى من أمامهم تماماً ذلك الطفل بداخلهم ، والذى قد بدأ حياته محملا

بالآمال والأحلام ، وهو يقتحم عالماً من الاحتمالات ، والإمكانات غير المتناهية

■ كن صادقاً مع نفسك

في البرنامج التليفزيوني الخاص بـ " بيل مويرز " حكى عالم الميثولوجيا الراحل ، " جوزيف كامبل " حكاية منذ بضعة أعوام . جرت أحداث الحكاية في أحد المطاعم المحلية الصغيرة الذي كان يديره مع زوجته . ذات يوم جاء زوج وزوجته بصحبة ابنهما الصغير ، وجلسا لتناول العشاء على مائدة قريبة وفي منتصف الوجبة ، رفع الصبي صوته ، وقال إنه لا يعجبه عشاءه ، وإنه لن يأكل منه . أصابت الأب نوبة غضب عارمة ، وأصر على أن الولد الصغير سيتناول عشاءه شاء أم أبى .

رفض الصبي ذلك ، وقال لوالده : " ولكنني لا أرغب في تناوله ! "

وعند هذا ، انفجر الأب وصاح " لا ترغب في تناوله ؟ ما الذي ستضطر لفعله بشأن أي شيء إذن ؟ إنني لم أفعل أي شيء **أريده** في عمري كله ! "

استنتج " كامبل " أن العديد من الناس في هذه الوضعية ذاتها . فالعديد من الناس يشعرون أنهم عاشوا حياتهم بكاملها يقومون بما يرغب الآخرون منهم القيام به ، ذلك لأنهم لم تواتهم الشجاعة أبداً بالقيام بما يرغبون فيه بالضبط .

ثم قال " كامبل " إن مفتاح النجاح والسعادة في الحياة أن " يلبي المرء رغباته الخاصة " . أي أن تقوم بأكثر ما تحب القيام به . أي أن تطل على المنظر العام لحياتك ، ثم تحدد تلك النشاطات التي تستمتع بها أكثر من أي شيء آخر ، الأمور التي سوف تقوم بها إذا لم يكن أمامك أية حدود ، ومن ثم تبني حياتك بناءً على تلك النشاطات .

■ كن مستعداً للابتعاد

العديد من أسعد الرجال والنساء في مجتمعنا اليوم هم أولئك الذين أفاقوا عند نقطة محددة ، وابتعدوا عن الوضع الذي أدركوا في نهاية الأمر أنه لا يقدم لهم

السعادة أو الإشباع . وانتهم الشجاعة ليقرروا أنهم سيقومون بما يحبون القيام به ، وليس بما يشعرون أن عليهم القيام به . نظروا نظرة عميقة بداخل أنفسهم ، ووضعوا تقييماً أميناً لمواهبهم وقدراتهم الطبيعية . وبالتأكيد غيَّر هذا حياتهم بكاملها .

■ استمع إلى الآخرين

منذ بضع سنوات ، شرعت أفكر تفكيراً جاداً بشأن ما أرغب حقًّا فى القيام به . كانت وظيفتى الحالية توشك أن تصل لنهايتها ، واحتمالات المستقبل غير مشجعة على الإطلاق ، نظراً لحالة الاقتصاد . وفى تلك الأثناء ، لم أكن على يقين ، رغم امتلاكى فكرة حسنة جدًّا عما أردت القيام به .

وظهر أن هذا ما كنت أفكر بشأنه بالضبط ، لكنى كنت قلقاً بشأن توجيه كامل مسارى المهنى نحو مجال مجهول كليةً بالنسبة لى . جعلنى جواب صديقى أدرك أنه غالباً ما يمكن للمحيطين بنا أن يروا ما ينبغى علينا القيام به رؤية واضحة ، حتى لو لم نستطع رؤية ذلك بأنفسنا .

فإذا لم تكن متأكداً بشأن الناحية التى تكمن بها موهبتك ومقدرتك الطبيعية ، اسأل شخصاً يعرفك معرفة جيدة ماذا يظن اتجاه العمل الأمثل بالنسبة لك .

غالباً ما سيقوم الأشخاص الذين يعرفونك ، ويهتمون لشأنك بإعطائك رؤى وأفكارًا من شأنها أن تغير حياتك برمتها . وغالباً ما سوف تكشف لك تلك الأفكار عن أعمق رغباتك الداخلية .

■ رغبتك الدفينة

إن رغبتك الدفينة هى الشيء الوحيد الخاص الذى خلقت فى هذه الحياة لتقوم به . وما من أحد آخر يمكنه القيام به على النحو الذى تستطيعه أنت ، إنه الشيء الذى طالما دعاك لسنوات عديدة ، فهو مثل صوت موسيقى نائية

يترامى إليك . إنه الشيء الذى يستولى على اهتمامك ، ويجذبك إليه منذ كنت صغير السن .

وربما لم تخبر أى شخص بشأن هذا الشيء مطلقاً . وربما تشعر فى أعماق جوانحك بالخوف من التغييرات الهائلة التى ينبغى عليك إدخالها من أجل السعى وراء رغبتك الدفينة . لكن الحقيقة أنك لن تنال أبداً سعادة حقيقية ، أو رضا فعليًا قبل أن تسمح لنفسك بالمضى ، والانخراط بكل جوارحك داخل هذا الشيء أياً كان .

فى كتابه (**Discover The Power within You**) أو (اكتشف الطاقة الكامنة بداخلك) (**Harper & Row 1968**) كتب " إيريك باورث "

" أنت لست ما أنت عليه الآن ؛ بل إنك ما يمكنك أن تكون عليه "

تخيل ! إنك لست ما أنت عليه الآن ، لكنك ما يمكن لك أن تكون عليه إذا ما اكتشفت ، وطورت مواهبك وقدراتك الطبيعية لأقصى مدى لها .

■ كن أميناً مع نفسك

إحدى علامات القيادة الشخصية أن ترى نفسك كما أنت حقًّا . أن تكون أميناً أمانة تامة . أن تدرك وتقبل أنك مسئول مسئولية تامة ، وأنك رئيس شركتك الخاصة للخدمات الشخصية . وتقبل أن العوائد الممتازة لا تأتى إلا من الأداء الممتاز فى مجالك الذى اخترته . أن تنظر إلى نفسك نظرة استراتيجية ، كما لو كنت تنظر نحو شخص آخر . أن تخطط لكل جانب من جوانب حياتك ، مدركاً أنه ما من شخص سيقوم بهذا نيابة عنك . وعلى وجه الخصوص ، أن ترسى دعائم برنامجك الخاص من التحسن الشخصى والاحترافى ، لتتأكد من أنك صرت واحداً من أفضل الأشخاص فى مجالك .

■ فكر وخطط بشكل استراتيجى

فيما يخص التخطيط الاستراتيجى هناك عدة مفاهيم من شأنها أن تحسن نتائجك ، وأن تغير حياتك . وكما فى كل شيء ، هناك طرق من التفكير تقود إلى طرق أكثر فعالية من الأداء .

■ ارسم خطاً

المفهوم الأول هو ما أسميه " التفكير عند نقطة الصفر " . استقطع وقتاً بعيداً عن مشاغل حياتك وعملك . ضع خطاً تحت جميع نشاطاتك الحالية . والآن ، تخيل أنك تبدأ من جديد ، واسأل نفسك " **مع علمى بما أعلمه الآن ، هل هناك أى شيء فى حياتى لن أنخرط به ، أو أشرع فيه مجدداً اليوم إن كان علىّ أن أبدأ من جديد ؟** "

إن هذا أحد أهم الأسئلة التى سوف تطرحها وتجيبها على الإطلاق . يمكنك تطبيقه بوتيرة " استشرافية " على كل جانب من جوانب حياتك . غالباً ما تكون أشق المشكلات فى التخطيط الاستراتيجى الشخصى هى محاولتك لإنجاح أمر لم تكن حتى لتنخرط فيه من الأساس إذا ما بدأت من جديد .

كثيراً ما يطلبون منى النصح ، فى الشركات التى أعمل معها كاستشارى ، عن طرق رفع مبيعات إحدى السلع أو الخدمات . ودائماً ما أسألهم : " **بناءً على ما تعلمونه اليوم ، هل تقومون بإنتاج هذه السلعة أو الخدمة مرة ثانية اليوم إذا ما بدأتم من جديد ؟** " .

وغالباً ما يقولون لى بناءً على ما يعلمونه اليوم ، فإنهم لن يقوموا بإنتاج هذا الشيء من الأساس مطلقاً . وتكون نصيحتى لهم هى نفسها على الدوام " اقضوا عليه ! " . إن واحداً من أذكى الأمور التى يمكن لشركة القيام به تجاه جانب من تجارتها لا يصيب نجاحاً ولا مستقبل له ، هو أن تتوقف عنه بأسرع وقت ممكن . ويصدق هذا على المنتجات ، والخدمات ، وعمليات التشغيل ، وطرق البيع أو الإعلان ، والاستثمارات ، أو أى مجال آخر لنشاط يستهلك الوقت والمال ، أو الطاقة العاطفية .

■ امتحن معدنك بالنار

إذا وُجد فى حياتك ، أو فى عملك أى شيء لا ترغب فى عمله اليوم ، بناءً على ما لديك من معلومات ، فهو مرشح ممتاز للتخلى المبتكر ، أى لعدم الاستمرار فيه مطلقاً .

إذا كانت هناك أية علاقة فى حياتك ـ شخصية أو عملية ـ لا تريد أن تتورط بها اليوم ، بناءً على ما لديك من معلومات ، إذا كان ثمة علاقة على هذه الشاكلة ، فليكن سؤالك التالى هو : " **كيف أخرج من هذه العلاقة ، وبأى سرعة ؟** "

فكر بشأن عملك ومسارك المهنى . هل هناك أى شىء فى حياتك العملية لن تقوم به من جديد اليوم ، بناءً على ما لديك من معلومات فى الوقت الحالى ؟ هل هناك فيما يخص عملك أية عمليات أو إجراءات أو نشاطات أو نفقات لم تكن لتشرعٍ فيها اليوم مرة أخرى إذا اضطررت للبدء من جديد ؟

وأخيراً ، فكر بشأن استثماراتك ، ليس فقط ما يتعلق بالمال ، بل كذلك استثمار الوقت أو العاطفة . هل هناك أى جانب من جوانب حياتك ينحدر بك للأسفل ، ويسبب لك التوتر أو الضغوط ، ولا تريد أن تقوم به مرة أخرى اليوم إذا بدأت من جديد ؟ أحياناً ما تكون أسرع وسيلة لتغيير تفكيرك وحياتك هى أن تقوم ببساطة بمساءلة كل شيء تقوم به اليوم ، ويجعلك بائس الحال . وإذا لم يُجد هذا نفعاً ، تخل عنه ، وقم بشيء آخر .

■ أثمن ما لديك

إن أثمن ما لديك هو وقتك . كما أنه أكثر مواردك إثارة للفزع . لديك مقدار محدود من الوقت ، وما إن يمضى ، حتى يتلاشى إلى الأبد . الوقت لا غنى عنه من أجل الإنجاز . كما أن الوقت سهل التبدد والضياع . وليس بوسعك الحصول على المزيد منه ، بصرف النظر عما تقوم به . ومن الممكن القول إن نوعية حياتك تتحدد بالطريقة التى تنفق بها هذا المورد الثمين .

أياً كان تعريفك الخاص للنتائج والعوائد ، فهما كل شيء . وتُقاس فعاليتك كإنسان بمدى قدرتك على تحقيق ما ترغبه من صحة ، وسعادة ، ورخاء ومهمتك أن تستغل ما لديك من دقائق وساعات على نحو أكثر فعالية ، للتأكد من بلوغك لأفضل نوعية وأكبر كمية مما تنشده فى مقابل الوقت الذى تستثمره .

■ مقايضة وقتك

كل شيء فى الحياة هو نوع من المقايضة . وعلى وجه العموم ، فإنك تقايض بوقتك ما تريده من نتائج وعوائد مالية . يمكنك أن تعرف أى نوع من المقايضين أنت بالنظر فيما حولك ، وتقييم وضعيتك الحالية . هل أنت راضٍ عن نتائج مقايضاتك فى الحياة حتى الآن ؟

يقايض بعض الأشخاص وقتهم مقابل ٢٥ ألف دولار كل عام . بينما يقايض البعض الآخر نفس المقدار من الوقت مقابل ٢٥٠ ألف دولار كل عام ، على الرغم من أنهم قد يكونون متماثلين فى العُمر والذكاء ، ولهم نفس القدر من التعليم والخلفيات . لكن أحدهم يجنى عشرة أضعاف ما يجنيه الآخرون ! ولكن لماذا ؟

وبأبسط التعبيرات ، فإن الشخص الذى يربح أكثر يفكر ويتصرف بشكل مختلف عن الشخص الذى يربح أقل . أحدهما يعتبر " مقايضاً " أفضل من الآخرِ . أحدهما لديه معلومات أفضل ، ويرتقى بمهاراته على الدوام ، ويبدأ مبكراً عن الآخرين ، ويجتهد فى عمله أكثر ، ويبقى لوقت أطول من الآخرين . وسرعان ما يكتسب المقايض الجيد ميزة الفوز ، ويشرع فى التقدم نحو صدارة الركب . وقبل مرور وقت طويل ، سيعمل ويربح على مستوى أعلى كثيراً من الآخرين ممن بدأوا معه . لابد أن يكون هذا هدفك أنت أيضاً .

■ وقتك محدود

لا يمكن لك ادخار الوقت . فلا يمكن لك إلا إنفاقه بطرق مختلفة . إن كل جانب من جوانب حياتك اليوم يُظهر كيف أنفقت وقتك فيما يمضى . إذا أردت أن يكون لك مستقبل مختلف ، فعليك أن تنفق وقتك بشكل مختلف فى الوقت الحاضر . عليك أن تغير تفكيرك بشأن نفسك ، أو بشأن طرق استغلالك لوقتك ؛ لتتوصل إلى ما تريده فى حياتك .

الوقت مثل المال بطريقة ما . فكلاهما يمكن إهدارهما أو استثمارهما . إذا أهدرت المال أو الوقت فإنهما يذهبان إلى الأبد . ولا يمكن لك استعادتهما مطلقاً . ولكن إذا ما استثمرت وقتك أو مالك بحكمة ، ستحصل على عائد أعلى فى المستقبل . ويمنحك التفكير ، والتخطيط الاستراتيجى الشخصى من الأدوات ما يضمن تحقيقك لأعلى عائد من الوقت المستثمر . أو بتعبير آخر ، يضمن لك تحقيق أعلى " عائد من الحياة "

ويعكس كل شيء تقوم به ويتطلب وقتاً اختيارك . أى اختيار ما إذا كنت تستغل وقتك بحكمة أم لا . وأياً كان اختيارك ، فسوف يمضى الوقت إلى الأبد . وإذا أنفقت وقتك فى نشاط واحد ، لن يكون لك بعد ذلك المقدار نفسه من الوقت المتاح لإنفاقه ، أو استثماره فى نشاط آخر . وبدرجة كبيرة تحدد اختياراتك بشأن طرق استغلال وقتك نوعية حياتك ، سواء حالياً أو مستقبلاً .

يتوجب عليك أن تكون غيوراً على وقتك غيرة مطلقة . يجب أن تكون غير متساهل على الإطلاق بشأن عدم إنفاق وقتك فى نشاطات قليلة القيمة . فإذا ما أردت أن تحصل على العائد الأقصى للطاقة المبذولة فى حياتك ومهنتك يتوجب عليك إذن أن تقلل من حجم كل النشاطات التى لم تعد تمثل الاستغلال الأمثل والأقصى لوقتك ، أو تكلف بها آخرين ، أو أن تنحيها تماماً . إن التفكير من نقطة الصفر سوف يساعدك على اتخاذ قرارات أفضل . فهو أداة تفكير أساسية يمكن لها أنه تغير حياتك .

■ مبدأ "باريتو"

من المفاهيم الأخرى ذات الأهمية في التخطيط الاستراتيجي قاعدة ٨٠ / ٢٠ ، وهو " مبدأ باريتو " ، والذى وضعه الاقتصادى الإيطالى " فليفريدو باريتو " بسويسرا عام ١٨٩٥ . وتقول هذه القاعدة إن نسبة ٨٠٪ من نتائجك ستأتى عن ٢٠٪ من نشاطاتك . فإذا أعددت قائمة من عشر مهام عليك أداؤها في اليوم التالى ، سيكون لمهمتين من تلك المهام من القيمة ما يتجاوز قيمة العناصر الثمانية الأخرى مجمعة معاً

لكن نسبة العشرين بالمائة من نشاطاتك التي لها أغلب القيمة في عملك هي وبلا جدال المهام الأصعب ، والأكثر تحدياً . أما نسبة الثمانين بالمائة من نشاطاتك المسئولة فقط عن ٢٠٪ من نتائجك فغالباً ما تكون ممتعة وسهلة . وكإنسان فإن لديك ميلاً طبيعيًّا للقيام بالأمور السهلة ، حتى مع أنها هي تحديداً بلا أهمية أو قيمة . ولكى تحصل على أهم وعلى أعظم النتائج شأناً من كل دقيقة مستثمرة ، لابد أن تقاوم إغراء إنجاز صغار المهام أولاً . ينبغي أن تروض نفسك على تركيز طاقاتك على أمر أو اثنين يمكن لك أداؤهما ، ولهما من القيمة والأهمية أكثر من أى شيء آخر .

■ الترويج لنفسك بشكل استراتيجى

باعتبارك رئيساً لشركتك الخاصة للخدمات الشخصية ، لابد أن تولى اهتماماً بالمتغيرات الاستراتيجية الأربعة في الترويج لنفسك ولخدماتك . وسوف تحدد فعاليتك في كل ناحية من تلك النواحي الأربع دخلك المالى ومستقبلك . وهي **(١) التخصص ؛ (٢) التمايز ؛ (٣) اختيار القطاع ؛ (٤) التكثيف .**

تعد تلك النشاطات الأربعة مركزية لكل عمل أو مشروع ، ومن أجل النجاح لكل منتج أو خدمة يعرضهما أى مشروع في أى مكان . فإن النمو وربحية كل المشاريع ما هي إلا ثمرة الأداء في كل ناحية من تلك النواحي . وإذا كان ثمة مشكلات في المبيعات والربحية فهي نتيجة قصور في ناحية أو أكثر من تلك النواحي . كما أن كلاً منها ينطبق عليك أنت ومسارك المهنى كذلك .

■ تخصص فى مجالك

المقصود من التخصص أن تقرر ما الذى ستقوم به ، وستقوم به على خير وجه ، فى مجالك . والناجحون فى كل مجال يميلون للتخصص وليس التعميم . يقومون بتركيز وقتهم ومواهبهم بدلاً من محاولة القيام بأمور أكثر من اللازم . يجتهدون لاكتساب سمعة البراعة الفائقة فى ناحية بعينها . إنهم لا يحاولون إتقان جميع المهام والوظائف والصنائع الموجودة فى العالم .

والمشروع التجارى الناجح قد يتخصص فى نمط بعينه من العملاء ، أو فى سوق محدد . وقد يتخصص فى منتج محدد ، أو خدمة محددة لهذا النمط من العملاء . ورجل المبيعات الناجح سوف يتخصص فى بيع منتج أو خدمة محددين لنمط بعينه من العملاء . سوف ينفق الشخص الناجح فى أى مجال المزيد والمزيد من وقته فى القيام بأمور أقل تنوعاً ما يضيف له قيمة أعلى فأعلى فى أحد التخصصات على وجه التحديد .

ما مجال تخصصك اليوم ؟ وماذا سيكون فى المستقبل ؟ وماذا يجب أن يكون عليه إذا أردت أن ترتقى إلى قمة مجالك ؟ ما الذى قد يكون عليه إذا استرخيت ، وتخيلت أنه ما من حدود أمامك مطلقاً ، ويمكن لك التفوق فى أى مهارة ، أو فى أى سوق ؟

■ ضع نفسك خارج المقارنة

المتغير الاستراتيجى الثانى فى عملك أو مسارك المهنى هو التمايز . وهذا هو العامل الرئيسى الذى يحدد نجاح أغلب أعمال المبيعات ، والتسويق ، ونمو المشاريع التجارية . ويحدد بشكل مبدئى نجاحك فى مسارك المهنى .

ويُعرف التمايز بأنه يميزك عن الآخرين فى مجالك ممن يقدمون أشياء مماثلة لما تقدمه . وحقيقة الأمر أن مجال تمايزك هو نفسه مجال التفوق الخاص بك ، ومنطقة التفرد بداخلك ، أى عرض البيع الفريد الذى تقدمه . إنها ما يعطيك ميزة تنافسية على الآخرين فى المجال الخاص بك .

■ السؤال الأهم

تخيل أن أحد العملاء المهمين جداً يسألك " ما الشيء المختلف فيما تعرضه عليّ من منتجات وخدمات ، مما يجعلها أفضل وأرقى عما يماثلها وتعرضه أى شركة أخرى حالياً فى السوق ؟ " فماذا ستكون إجابتك عندئذ ؟ إذا كان عليك أن تفسر طريقة وسبب تفوق منتجك أو خدمتك على ما لدى منافسيك ، فماذا ستقول ؟

هناك الكثير من رجال المبيعات بل وأصحاب المشاريع التجارية ، غير متأكدين بشأن إجابة هذا السؤال . ولكن إذا أردت أن تحقق المزيد من المبيعات فى سوق يتسم بطبيعة تنافسية متصاعدة لابد أن تكون مطمئناً إلى معرفتك الواضحة بميزتك التنافسية .

وعلى مستواك كفرد ، عند القيام بالتخطيط الاستراتيجى الشخصى لمسارك المهني فلابد أن تسأل نفسك هذا السؤال . ماذا لديك من مهارات فريدة تجعلك متفوقاً عن أى شخص آخر يقوم بالوظيفة نفسها التى تقوم بها ؟ ما المهارات التى سيكون من المفيد لك اكتسابها ؟ إذا لم تكن متفوقاً فى مجالك حالياً ، فما الخطوات التى تحتاج لاتخاذها على الفور لتصل بنفسك فى نقطة تضعك خارج المنافسة مع الآخرين ؟

◄ حدد عملاءك النموذجيين

الناحية الاستراتيجية الثالثة هى **اختيار القطاع** . مما يقتضى منك أن تقسم سوقك وعملاءك إلى قطاعات . وأنت تفعل هذا عن طريق تحديد أولئك العملاء الذين يمكن لهم الاستفادة لأقصى حد من مجال تخصصك ، وبميزتك التنافسية داخل هذا المجال .

فى اختيار القطاع تقوم بتحديد عملائك **النموذجيين** . من هم ؟ وأين هم ؟ ما القاسم المشترك فيما بينهم ؟ ما أعمارهم ، دخولهم ، مستويات تعليمهم ، خلفياتهم ، مكاناتهم ، تجاربهم ، وخبراتهم ؟ إلخ ، واليوم هناك المزيد والمزيد من آليات التسويق تركز على قطاعات ضيقة فى السوق وقطاعات شديدة الصغر

والتحديد . إن كلاً من المبيعات والتسويق أمران فرديان وشخصيان ، ويستهدفان مجموعات محددة بدقة من العملاء المحتملين ، ولهم سمات ومميزات خاصة . فمن هم عملاؤك النموذجيون ؟

■ كثِّف طاقاتك

الاستراتيجية الرابعة ، ولعلها الأهم على الإطلاق في مجال المبيعات والتسويق ، هي مبدأ التكثيف . وهي قدرتك على تركيز كل طاقتك ومواردك على أولئك العملاء المحددين أو الأسواق المحددة ، حيث تكون أمامك أعظم الفرص للنجاح في أقصر الفترات الزمنية .

إن قدرتك على التركيز بعقل غير مشوش على الفرص ذات القيمة الأعلى ، من شأنه أن يزيد مما تحصل عليه من عوائد على طاقتك ، أكثر مما يفعل أى عامل آخر . يعد التركيز من مبادئ النجاح الأساسية في كل مجال .

■ النجاح فى مقابل الإخفاق

قام مركز (Dun & Bradstreet) بتتبع نتائج المشاريع التجارية الناجحة ، وغير الناجحة لأكثر من خمسين عاماً . ومن فترة غير بعيدة ، قام بإدخال كل أبحاثه عن المشاريع الفاشلة داخل جهاز الكمبيوتر ، وأظهرت البيانات أن هذه المشاريع أخفقت نتيجة لـ " انخفاض المبيعات " . والمشاريع الناجحة حققت " مبيعات عالية " . أما كل شيء آخر فهو أمر ثانوى .

وكرئيس لشركتك الخاصة بك ، قم بالتخطيط الاستراتيجى الشخصى لمسارك المهنى ، فإن مهمتك هى التأكد من مستوى المبيعات العالى لخدماتك الشخصية التى يمكن لك إنجازها . وهذا يقتضى منك القيام بكل من التخصص ، التمايز ، اختيار القطاع ، والتركيز ، وباعتبارك رئيساً لحياتك الشخصية والمهنية ، ينبغى أن تصير متفوقاً لأقصى حد فى القيام بأمر أو أمرين يمكن للسوق أن يدفع فى مقابلهما . ومن ثم تقوم بتحسين نفسك باستمرار فى هذين المجالين .

■ أنت فائق للعادة

الحقيقة هي أنك فائق للعادة . لقد ولدت وبداخلك مواهب وقدرات متفردة تجعلك مختلفاً كل الاختلاف عن سائر البشر أجمعين الذين وُجدوا على الإطلاق . واحتمالات وجود شخصين اثنين يطابقانك تماماً تتجاوز نسبتها الخمسين ملياراً إلى الواحد . والحق أن هذا لن يحدث أبداً .

فما من أحد لديه ما لديك من المزيج المتميز والفريد لكل من التجارب ، والأفكار ، والمشاعر ، والتعليم ، والخيال . إن بداخلك ـ في هذه اللحظة ـ المقدرة على أن تكون ، وأن تملك ، وأن تقوم بأى شيء فعلياً يمكن لك تخيله . إنك شديد الشبه بكتلة رخام " مايكل آنجلو " التى كانت ملقاة هناك . وكأنك قطعة فنية فائقة الروعة بانتظار ظهورها

يتأتى النجاح والسعادة الكبيران حين تستطيع معرفة قدراتك الطبيعية ، وأن تركز على تطويرها جنباً إلى جنب مع مواهبك الفطرية . يبدو الأمر كما لو أنك مُصمم من أجل النجاح بطريقة معينة ، وإذا استطعت إيجاد الناحية التى صممت للنجاح فيها على وجه الخصوص ، فسوف تنجز فى بضعة أعوام أكثر مما ينجزه معظم الناس عبر عمرهم كله .

■ لا تترك شيئاً للمصادفة

لا تترك شيئاً للمصادفة . لا تتمن وقوع معجزات ، أو تحلم بضربة حظ . وتأكد من أنه لكى يحدث شيء ما ، فالأمر منوط بك **أنت** .

وبما أنك تعرف أنك ستقضى بقية حياتك تعمل فى شيء ما ، فلتقرر مقدماً أنك ستقوم بما تحب القيام به . وأنك ستكون كل ما يسعك أن تكونه عن طريق تطوير قدراتك ومواهبك المتفردة ، أينما قادتك . ولن تعمل إلا فى شيء تستمتع بأدائه ، ومع أشخاص تطيب لك صحبتهم ، وأن تقوم بعمل مؤثر فى العالم .

ضع لنفسك معايير عالية . فكر بشأن مهنتك ومستقبلك تفكيراً إيجابياً وبنّاءً ، وتأكد من أن أى شيء قد قام به أى شخص آخر فإن بوسعك القيام به

كذلك . وما إن تقرر ما ترغب فى القيام به ، فلتنخرط فيه بمجامع فؤادك على نحو فائق . ونتيجة لذلك فسوف تصير **مكتسحاً** ، لا يمكن لشيء أن يوقفك .

أنشطة عملية

١. ما الشيء الذى تحب حقًّا القيام بـه ؟ أى الأنشطة التى تعطيك أعلى إحساس بالأهمية ؟

٢. إذا كان ممكناً لك أن تحقق تفوقاً مطلقاً فى أى مهمة أو مهارة ، فما هذه المهارة ؟ ضعها كهدف ، وابدأ العمل على تطوير هذه المهارة فى التو والحال .

٣. ما النواحى الرئيسية التى تحكم نتائج وظيفتك ؟ وبدرجة تقييم من ١ إلى ١٠ ، ما مدى كفاءتك فى كل ناحية ؟

٤. ما المهارة التى سيكون لها أثر إيجابى عظيم الشأن على حياتك ، إذا ما طورتها ، وانتفعت بها بشكل ممتاز ؟

٥. ما مجال تفوقك ، أى ميزة البيع الفريدة التى تقدمها ، وما أفضل ما تقوم بأدائه فى عملك ؟

٦. إذا أمكنك أن تقوم بنشاط واحد فقط طوال اليوم ، فما المهمة أو النشاط الذى يساهم بأعلى قيمة لشركتك ولعملك ؟

٧. حدد رغبتك الدفينة ، ذلك الشيء الوحيد الذى وجدت على الأرض لتؤديه . إذا تمكنت من إنجاز شىء واحد عظيم فى حياتك ، فماذا سيكون هذا الشيء ؟





ضع الناس فى المقام الأول

إن التربة الخصبة التى ينمو فيها كل تقدم ، وكل نجاح ، وكل إنجاز فى الحياة الحقيقية هى تربة العلاقات الشخصية .

ـ " بن شتاين "

إن من تعرفهم ويعرفونك خير معرفة ، سوف يساهمون بالكثير فى تحديد نجاحك وسعادتك ، ومستوى إنجازك فى الحياة أكثر من أى عنصر آخر . فما من شخص يحقق أى شيء له نتائج بمفرده أو بمفردها .

فى حياتنا ، العلاقات هى كل شيءٍ . يقول صديقى " تشارلى جونز " : " **ستكون بعد خمسة أعوام ما أنت عليه حالياً فيما عدا ما قرأت من كتب ، ومن تعرفت عليهم من أشخاص** " .

أما د. " دافيد ماكلاند " ، مؤلف كتاب (The Achieving Society) (عن دار نشر Nostrand ، ١٩٦١) ، فقد توصل بعد ٢٥ عاماً من البحث فى جامعة هارفارد إلى أن اختيارك " للأسوة " له دور كبير فى نجاحك أكثر من أى شيء آخر . لقد التقى " ماكلاند " بخريجى الجامعة ، جنباً إلى جنب هؤلاء الذين حضروا ندواته التحفيزية حول مفهوم الإنجاز فى الحياة الأمريكية . وتتبع مسار هؤلاء الأشخاص لسنوات عديدة . كثيرون منهم استوعبوا ما درسوه ، وأنجزوا أموراً رائعة . أسسوا مشاريع تجارية رابحة ، وحياة مهنية موفقة .

وعلى الجانب الآخر ، أخفق الكثير من الخريجين فى تحويل ما تعلموه من أفكار ومعلومات إلى نجاح فيما بعد . ولكن لماذا ؟ لأنهم عندما أعادوا فحص بياناتهم ، وجد أنهم قد عادوا لا محالة إلى المجموعة نفسها من الأشخاص الذين كانوا مرتبطين بهم قبل أن يتلقوا الدورات التدريبية المتقدمة حول الإنجاز . وبالتالى فقد عادوا للأيام الخوالى ذاتها ، والعادات القديمة ذاتها ، وطرز وطباع العيش القديمة نفسها . فلأنهم اندمجوا داخل مجموعات الأسوة القديمة الخاصة بهم فلم يتغير شيء فى حياتهم .

■ أُسوتك الخاصة

تعرف مجموعة الأسوة الخاصة بك بأنها الأشخاص الذين تعتبر نفسك **مماثلا** لهم . فعلى سبيل المثال ، إن نبى دينك والسلف الصالح فيه هم جزء لا يتجزأ من أسوتك الحسنة مادمت مؤمناً ومتديناً . فأنت تحاول أن تنهج نهجهم . وإذا كنت تنتمى إلى حزب سياسى ، أو فريق للعب البولينج ، أو جمعية حرفية محددة ، فإن الأشخاص المنتمين لتلك الجماعات والمؤسسات هم جزء من أسوتك . وأنت تتوحد معهم توحداً شديداً .

ومع الوقت ، وعبر عملية **التشرب** ، فسوف تتبنى اتجاهاتهم النفسية وطباعهم ، وطرقهم فى التحدث ، ومستويات طموحهم ، بل وحتى طريقتهم فى الملبس . سيكون لجماعة الأشخاص الذين تتأسى بهم تأثير غير عادى على نوع الشخص الذى تكونه . فسوف تكيف كلاً من أهدافك ، وسلوكياتك ، وأفكارك بحيث تتوافق مع ما تشعر بأنه يحوز موافقتهم ، ولعلك ترى هذا واضحاً على المراهقين طوال الوقت .

■ لتكن لديك خيارات جديدة

كل تغيير فى عالمك الخارجى ينطلق من التغيير فى عالمك الداخلى . وتبدأ تحدث التغيرات الكبرى فى عالمك الداخلى حين تغير الأشخاص الذين ترتبط بهم ، وتتوحد معهم . حين تختار مجموعة جديدة من الأشخاص لتتأسى

بهم ، أو تجد نفسك في موقف مع أشخاص مختلفين ، فإنك تبدأ فى التغير بدون وعى ، ورغماً عنك تقريباً .

عملية التغير هذه تعمل على وجه السرعة . خلال رحلاتى ومحاضراتى عملت مع عدد لا يحصى من الرجال والنساء في جميع أنحاء البلاد ، وأنحاء العالم ، ممن استوعبوا هذه النصيحة خير استيعاب . وقد قاموا بتغيير أسوتهم من الأشخاص عن تدبر وقصد . وبدأوا يتفاعلون مع أشخاص مختلفين فيٍ مؤسسات وأماكن مختلفة . وسرعان ما بدأوا يفكرون بشأن أنفسهم تفكيراً مختلفاً ، وبدا عالمهم الخارجي يتغير .

■ كما يفكر ابنُ آدم يكون

يخبرنا قانون التلازم Correspondence بأن عالمنا الخارجي ما هو إلا مرآة لعالمنا الداخلى . تقول كتب الحكمة القديمة " كما يفكر ابن آدم يكون " مما يعنى أنه كما ترى نفسك ، وتفكر بشأن نفسك فى عقلك الواعى ، فإن مفهومك للعالم الخارجي يتغير ويطابق الصورة المأخوذة عنه . وهذه هى الرسالة الجوهرية لهذا الكتاب .

غالباً ما تكون أكثر العوامل تأثيراً على تفكيرك وشعورك دائماً هى الآخرين الموجودين فى حياتك . فالناجحون هم من يكتسبون عادة الارتباط بالأشخاص الآخرين من الإيجابيين والمتوجهين دوماً صوب النجاح . أما غير الناجحين بطبيعة الحال فيستمرون فى الارتباط بأشخاص لن يحققوا أى شيء فى حياتهم . فإن كلتا المجموعتين من الأشخاص يصيرون أقرب فأقرب للأشخاص الذين يتوحدون معهم .

■ قم بتكوين مجموعة جديدة تتأسى بها

إذا كنت تريد حقًّا تغيير تفكيرك وحياتك ، فلتتخذ اليوم قراراً بأن تبدأ فى الارتباط ، على كل مستوى من مستويات حياتك ، برجال ونساء آخرين ممن تكن لهم الإعجاب ، والاحترام ، وتتطلع إليهم ، فلتقرر أن ترتبط بمن تروق لك

صحبتهم ، ويمكن لك أن تتعلم منهم . فلا تعمل ولا تتفاعل اجتماعياً إلا مع نوعية الأشخاص الذين تأمل أن يصير أطفالك على شاكلتهم عندما يكبرون . حين تضع تلك النوعية من المعايير لعلاقاتك الشخصية ، فسوف تتحسن حياتك برمتها ، على الفور تقريباً .

■ طور شبكة العلاقات الخاصة بك

تتكون شبكة العمل الخاصة بك من عدد الأشخاص الذين تعرفهم ، سواء بشكل مباشر أو غير مباشر . هؤلاء هم الأشخاص الذين يكون لك بعض التأثير عليهم ، ويمكنهم بدورهم أن يكون لهم بعض التأثير عليك .

إن أعظم الناس حظاً من النجاح فى مجتمعنا ، على كل مستوى ، هم أولئك الذين يعرفون أكبر عدد ممكن من الأشخاص الناجحين . وهم ينظمون حياتهم بطريقة مقصودة ومتعمدة كى يحتكوا بهؤلاء الناجحين ، ولا يتركون مجالاً للمصادفة لتلعب دورها فى هذا الأمر . وبوسعك أنت أيضاً القيام بهذا .

ينتقل الكثير من الرجال والنساء مع الوقت من مدينة إلى أخرى ، ومن مجال عمل إلى آخر . حيث يكونون القليل من الصلات والمعارف ، ولكن بسرعة شديدة ، يصيرون من بين الأشخاص الأكثر شهرة واحتراماً فى مجالهم الجديد . لماذا يحدث هذا ؟ ذلك لأنهم يطبقون مبادئ تكوين شبكة علاقات بشكل ابتكارى على حياتهم فى محيطهم الجديد .

فعلى الفور يشرعون فى تكوين مجموعات إيجابية جديدة ليرتبطوا ويتأسوا بها . وينفذون مخططاً لكى يكتسبوا أكثر ما يمكن من العلاقات الجيدة ، وعالية القيمة في غضون أقصر فترة زمنية ممكنة .

■ تكوين شبكة علاقاتك

إليك هذا التمرين العظيم . على مدار الفترة التالية من ستة شهور إلى العام ، أعد قائمة فى دفتر خاص بأهم مائة شخص فى محيطك الاجتماعى . وبينما تجمع تلك الأسماء من الصحف ، أو من المحادثات مع آخرين ، أو من

النشرات الإخبارية ، أو من خلال عملك هنا أو هناك ، فلتشرع فى التفكير بالطرق التى تمكنك من اللقاء ، والتعرف على هؤلاء الأشخاص . وتذكر ، أنه كلما زاد عدد من تعرفهم ويعرفونك ، ويظنون بك ظناً حسناً وإيجابياً ، زدت نجاحاً فى كل ناحية من نواحى حياتك .

ما إن تعد قائمة المائة شخص ، لابد أن تضيف إليها المزيد بانتظام . ابدأ فى التواصل بشكل منهجى ومنظم مع هؤلاء الأشخاص . ما إن تصل لأحد الأسماء ، فكر فى طريقة تواصلك مع هذا الشخص . وأبسط الطرق على الإطلاق هى كتابة رسالة تعبر فيها عن رأيك بشأن أحد الأمور التى يقوم بها هذا الشخص ، أو ببساطة أن تعبر عن تهنئتك له على نجاحه فى شىء ما أحرزه مؤخراً .

كن صبوراً عندما تبدأ ، ولا تتعجل توسيع دائرة صلاتك . ولا تتوقع من الشخص الذى كتبت إليه أن يتصل بك رداً على ذلك ، أو أن يدق بابك ليلتقى بك . فأنت فى مرحلة بذر البذور . ففى وقتٍ ما قد ترى هذا الشخص على الطريق ، وقد قام بشيء آخر ، ويمكنك أن تكتب له مجدداً . ومع الوقت ، فإن تلك الجهود الصغيرة سوف تثمر ثمارها .

■ الصبر له ثماره

إننى أقوم باستمرار بكتابة رسائل إلى أشخاص ألتقى بهم فى أنحاء البلاد . دائماً ما أرسل نسخة من قصيدة ، أو كتاب فى بعض الأحيان ، أو برنامج مسجل صوتيًّا ، أو أى شىء أشعر بأن الشخص الآخر سوف يستمتع به . قمت بهذا على مدى أعوام مع مئات وربما آلاف الأشخاص . والآن ، حيثما ذهبت أجد أناساً يقتربون منى ، ويذكروننى بأننى قد كتبت إليهم ، وأرسلت إليهم شيئاً ما ، غالباً منذ أعوام .

منذ عامين ، كنت فى واشنطن ، فى مؤتمر عالى المستوى ، واقترب منى أحد رؤساء منظمة من أكبر منظمات رأس المال الوطنى ، وذكرنى بأننى كتبت إليه ، وأرسلت إليه شيئاً ما منذ خمسة أعوام . كان مازال يتذكر هذا . وبعد هذا اللقاء ، توثقت معرفتى به مع الوقت . وهو الآن قام بتقديمى لعدد من

الأشخاص واسعى النفوذ . وصارت تلك العلاقات الجديدة مثمرة وممتعة جداً بالنسبة لى . وكل هذا بدأ معى من الجلوس لكتابة رسالة حميمة .

■ تقدم بمسارك المهنى

إن نسبة ٨٥ بالمائة كاملة من أفضل الوظائف فى الولايات المتحدة تم شغلها من خلال **العلاقات** ، وليس إعلانات الوظائف الخالية ، أو وكالات التشغيل . فإن شخصاً ما يكون بحاجة لشغل وظيفة محددة فيُعلم بذلك شبكة علاقاته . فينتقل الخبر من شخص إلى آخر ، ويظهر شخص ما كان له أبداً أن يوجد بأية وسيلة أخرى على سطح الأحداث ، كنتيجة للعلاقات الشخصية ، فيتوجه إلى الوظيفة التى تناسبه تماماً .

وقد وجد الكثيرون أنهم عن طريق توسيع شبكة علاقاتهم كلما سنحت الفرصة لذلك ، يغيرون بهذا حياتهم العملية تغييراً جذرياً . فعندما يغيرون مسارهم المهنى ، يحدث لهم أن يتعرفوا بالشخص المناسب الذى يكون فى المكان المناسب ليقوم بالتعريف ، والتقديم المناسبين من أجل الحصول على وظيفة مناسبة ، والتى وفرت على هذا المرء أعواماً من العمل الشاق للوصول إلى المستوى نفسه من المسئوليات والدخل .

■ كن منضماً

إن البؤرة المركزية لشبكة العلاقات التى يقوم بتكوينها أفضل الرجال والنساء إنجازاً ، وأصحاب الملايين العصاميين هى انضمامهم المنتظم إلى جماعات ، ونواد ، وجمعيات تضم أعضاء يمكنهم تقديم يد العون لهم فى مجالات عملهم المحددة .

ومن خلال تجربتى الخاصة ، والانتقال من مدينة إلى أخرى ، وجدت أنه بالانضمام إلى منظمات ونواد بعينها والانخراط فيها ، أصبح بمقدورى تنمية المزيد من الصداقات ، وإحراز المزيد من التقدم فى عامين ، أكثر مما يمكن لأشخاص كثيرين إحرازه فى عشرة أو عشرين عاماً

فقرر الآن فوراً أن تنضم لإحدى الجمعيات أو النوادى . ويجب أن تكون الجمعية الأولى التى تنضم إليها هى الخاصة بمهنتك أو وظيفتك . فإذا كان عملك فى تجارة العقارات ، فلتنضم إلى مجلس تجارة العقارات . وإذا كنت تعمل فى المضاربة والسمسرة ، انضم إلى جمعية السماسرة . وإذا كنت تعمل فى مجال المبيعات فانضم إلى أحد نوادى المبيعات ، والتسويق التنفيذية العالمية .

حين تنضم إلى إحدى الجمعيات المهنية ، فلا ترتكب خطأ الاقتصار على حضور الاجتماعات ، ثم العودة إلى المنزل . فهذا ما يفعله نسبة من ٨٠ إلى ٩٠٪ من الأعضاء . قد ينتفعون إلى حد ما من عضويتهم فى المنظمة ، ولكن بدرجة أقل كثيراً مما يمكن لك الانتفاع به إذا صرت أكثر انخراطاً واختلاطاً .

وإليك الاستراتيجية الخاصة بك . حين تنضم إلى أحد النوادى أو المنظمات ، احصل على دليل العضوية ، وتصفح اللجان المتنوعة . استفسر وتبين أى اللجان أكثر نشاطاً ، وأهم شأناً للمنظمة .

أحياناً تكون هى لجنة العضوية . وأحياناً لجنة العلاقات بالجهات الحكومية . وأحياناً اللجنة التعليمية ، أو لجنة التنمية المالية . لكن أياً كانت ، تبين أى اللجان تبدو أعظم أثراً على صحة ونمو المنظمة ، ثم قم بالتطوع للخدمة فى هذه اللجنة . وفى أغلب الأحيان يكون هناك مجال ينتظر أحد الأشخاص المستعدين للتطوع .

■ تبرع بوقتك

حين تحضر اجتماعات هذه اللجنة ، فلتتعود على رفع يدك . تطوع بأداء المهام والواجبات . تطوع بكتابة الأشياء . تطوع بالأمور التى تمس الحاجة لأدائها .

فالقاعدة هى : فى كل منظمة ، هناك نسبة أقل من ١٠٪ من الأشخاص ينهضون بالأعمال . وفى أى لجنة ، هناك أقل من ٢٠٪ من الأشخاص ينهضون بما يتجاوز نسبة ٨٠٪ من أعمال هذه اللجنة . ليكن هدفك أن تكون واحداً من نسبة العشرة إلى العشرين بالمائة من شاغلى القمة .

تجذب اللجان الأكثر أهمية أفضل وأهم الأشخاص فى الجمعية . وهم تلك الفئة من الأشخاص الذين ترغب فى تكوين علاقات معهم . هم تلك الفئة من الأشخاص الذين تود أن تندرج أسماؤهم فى ذاكرة جهاز تنظيم علاقاتك (Rolodex) ، والذين تريد لهم أن يكونوا جزءاً من شبكة علاقاتك المهنية .

■ اخدم أقرانك

إحدى أهم المزايا فيما يخص التطوع لتقديم خدمات بإحدى اللجان بالجمعية التى تنتمى إليها ، هى أن تتاح لك الفرصة للأداء أمام أقرانك ونظرائك ، ولكن بدون أى محاولة من جانبك للتأثير عليهم ، أو لجعلهم يمنحونك أى شىء ، أو يقدمون لك أى خدمة .

فى كل مرة تتقبل فيها مسئولية إتمام شيء ما من الألف إلى الياء ، فإنهم يسجلون بذلك ملاحظة صامتة . قد لا يزيدون فيما يقولونه لك عن شكر الجمعية والتهنئات بالمجهود الطيب ، لكنهم يسجلون ملاحظات عقلية ، والتى سوف تخدمك خير خدمة فيما بعد .

■ تعلم كيف تتحدث على الملأ بلا ارتباك

إذا كان لديك أية مخاوف من التحدث على الملأ ، فيجب عليك أن تضع خطة الآن فوراً لتجاوز تلك المخاوف ، إن مقدرتك على عمل العروض التقديمية أمام مجموعة صغيرة من الناس ، أو على أن تنهض واقفاً وتلقى كلمة ، أو أن ترأس أحد الاجتماعات لمجموعة أكبر من الأشخاص ، بإمكانها مساعدتك ، أكثر من أى شيء آخر .

ولحسن الحظ ، فإن التحدث على الملأ ما هو إلا مهارة يمكنك تعلمها بالمران . لقد شجعت أشخاصاً كثيرين على مدى أعوام على أن يلتحقوا بدورة : " دال كارنجى " التدريبية ، أو أن يلتحقوا بالـ : " Toastmasters International " . فهذه وتلك يفتحان أبوابهما للجميع ، ولهما فروع متاحة فى كل مكان .

حين تقوم بالالتحاق بإحدى هذه المنظمات الرائعة ، سيدربك الرواد تدريباً شاملاً على التحدث محتفظاً برباطة جأشك أمام الملأ . سيعلمونك كيف تصمم خطبة ـ تتكون من استهلال ، ووسط ، ونهاية . وسيشرحون لك كيف تتحدث في مجموعة متنوعة من المواقف المختلفة . وطبقاً لقانون التجاذب ، فكلما صرت متحدثاً أفضل فسوف تجذب إلى حياتك الناس والفرص لكى تتحدث إلى المزيد من المجموعات .

■ ابحث عن طرق لتقدم مساهمتك

إليك أمراً شديد الأهمية قد تعلمته . لأن الغالبية العظمى من الناس يتصفون بالأنانية ، فإنهم يفكرون على الدوام كيف يمكن لهم شخصياً وعلى الفور أن ينتفعوا من أى تفاعل يقومون به مع شخص آخر . لكن لا يجب أن يصدق هذا عليك ، فبدلاً من ذلك ، لتكن مهمتك هى البحث عن طرق لتقدم بها مساهماتك وخدماتك .

فيما يبدو فهذه هى الاستراتيجية التى يتبناها أشخاص كثيرون من أهل القمة . لقد عملت على مدار سنوات مع الكثير من الرجال الأثرياء والنساء الثريات . ولن أنسى ما حييت أحد أصحاب الملايين الذى استدار نحوى عند نهاية أحد اللقاءات ، وسألنى بشكل خاص وحميم : " هل هناك أى خدمة يمكنني تقديمها لك ؟ " . وفيما بعد قام شخص آخر تقدر ثروته بخمسمائة مليون دولار طرح علىّ السؤال نفسه " هل هناك أى خدمة يمكنني تقديمها لك ؟ "

وعندما مضيت للعمل مع رجل تتجاوز ثروته الثمانمائة مليون دولار ، سألنى فى اجتماعنا الثانى أو الثالث ، إذا كان هناك أى شيء يمكنه القيام به من خلال مكانته لمساعدتى فى حياتى الشخصية . وعن طريق هذه الإيماءة البسيطة كسب إخلاصى له مدى الحياة ، حتى ولو لم أجد ما أطلبه منه على الإطلاق .

على مدى سنوات ، لاحظت أن العديد من أكثر الرجال والنساء نفوذاً فى كل مستوى من مستويات المجتمع ، وصلوا إلى هذا من خلال البحث المتواصل عن طرق لمساعدة الآخرين .

■ تقبَّل القانون

إليك أحد أهم الاكتشافات على مر العصور : **كلما منحت دون توقع عائدًا أو مردودًا ، أصبت المزيد من أبعد المصادر عن توقعك .**

يظن أغلب الناس أنهم إذا قاموا بعمل طيب ، أو قدموا مساعدة لشخص أو جماعة ، فإن العائد أو المردود لابد أن يأتى مباشرة من هذا الشخص أو الجماعة . لكن ليس هذا هو النحو الذى تجرى عليه أمور هذا العالم . عندما تقدم معروفاً لشخص آخر ، فإنك تفعِّل وتنشِّط قانون التجاذب . ولأنه **قانون** ، فليس عليك أن تقلق بشأن مكافأتك . وطالما واصلت غرس بذور الطيبة والخير ، سيتكفل العالم بأمر الثمار . سيعود عليك عمل الخير من جهة غير متوقعة على الإطلاق ، وفى وقت بعيد عن الاحتمال تماماً . كل ما عليك القيام به هو التأكد أنك تقدم ما لديك على الدوام . وأما الثمار فسوف تنضج نفسها بنفسها .

■ أفضل الأشخاص

كمتحدث محترف ، اعمل مع جماعات وجمعيات على مستوى الدولة بكاملها . ولا احتمال للخطأ ، فإن أفضل الأشخاص وأكثرهم موهبة فى كل جمعية هم أولئك الذين يحضرون كل لقاء أو محاضرة تقريباً . أهل القمة فى مجالهم يحرصون دوماً على أن يُعطوا من وقتهم ، ويضحوا ليكونوا هناك . إنهم أولئك الذين يجلسون فى اجتماعات اللجان ، ويتطوعون بتقديم المساعدة بأى شكل ممكن .

ولقد لاحظت ظاهرة مثيرة للاهتمام . فى كل عام ، يتم انتخاب أحد أعضاء الجمعية ليكون رئيسها . وفى هذا المنصب ، يتعين عليه أن يقضى ما يزيد على نصف وقته مرتحلاً عبر الولايات فى العمل التطوعى ، دون أن يتلقى أجراً على أعمال الجمعية .

وقد نعتقد أن هذا سوف يشكل عائقاً حقيقياً أمام هذا الشخص فى كسب رزقه . ولكن يبدو أن العكس تماماً هو ما يحدث . فجميع من تحدثت إليهم من رؤساء الجمعيات وجدت أنهم يجنون المزيد من المال ، ويقدمون أداء أفضل فى

مهنهم ، ويحرزون تقدماً أبعد مدى فى مجالهم ، وذلك كله خلال العام نفسه الذى ينطلقون فيه للعمل من أجل خدمة الجمعية مقارنة بأى عام آخر من أعوام حياتهم .

فكلما أعطيت وبذلت دون انتظار لمقابل ، زاد ما يعود إليك ، ولكن من مصادر غير متوقعة . وما تقدمه يقع تحت نطاق سيطرتك الكاملة . وسيتكفل القدر ببقية الأمر .

■ احتفظ بسجل

فى برنامجه الصوتى بعنوان " كيف تكوِّن شبكة علاقات قوية " يقول " هارفى ماكاى " إن أهم الكلمات غير الموجودة فى القواميس (حتى ذلك الحين) هى كلمة حافظة بطاقات التعريف " Rolodex " . ويزعم أنه إذا كانت حافظة بطاقات التعريف الخاصة بك كبيرة بما فيه الكفاية ، فإنك لن تبتعد أبداً عن التوصل إلى أى شخصية فى البلد إلا بمقدار مكالمتين هاتفيتين . ولدى " هارفى ماكاى " حافظة بطاقات تعريف بها ما يزيد على الأربعة آلاف اسم قام بجمعها على مدى أعوام . وقد وجد أن شخصاً واحداً على أقل تقدير من بين هؤلاء فى حافظته لديه سبيل تواصل مباشر مع أى شخص آخر فى البلد ، ممن قد يرغب فى التواصل معهم ، بمن فيهم رئيس الولايات المتحدة .

■ الحلف المفكر الخاص بك

بعد عقود من دراسته لأثرى الرجال فى أمريكا ، توصل " نابليون هيل " إلى أن تكوين شبكة عمل من العقول المفكرة يعد خطوة مهمة نحو تحقيق الثروة الكبيرة . إن خلق مجموعة من العقول المفكرة ، أو الانضمام إلى مجموعة موجودة بالفعل قد سمح لعدد لا يحصى من الرجال والنساء أن ينتقلوا من الفقر والتهميش إلى النجاح والنفوذ .

إن جوهر شبكة صلاتك الشخصية ، حتى قبل أن تشرع فى الخروج للانضمام إلى الجماعات والمنظمات ، يجب أن يكون أيضاً جوهر شبكة العقول

المفكرة بالنسبة لك . إنهم مجموعة صغيرة تتكون من أربعة أو خمسة أشخاص ممن تلتقى بهم ، وتتحدث إليهم بوتيرة منتظمة .

إن الاجتماع بشكل منتظم ـ مرة واحد أسبوعيًّا على الأقل أو حتى أكثر من مرة ـ بهؤلاء الأشخاص الآخرين ممن يفكرون كما تفكر أنت يعد مفتاحًا نحو النجاح فى تكوين مجموعة العقول المفكرة . ولا تخش من أن تكون حريصاً على مصلحتك الشخصية وحسب فى تلك العلاقات . لا تضم إلى مجموعتك من العقول المفكرة إلا الأشخاص الذين يمكن لك تقديم المساعدة لهم (كما يمكن لهم مساعدتك أيضاً) .

■ اتخذ المبادرة

إنك تشرع فى تكوين مجموعة العقول المدبرة الخاصة بك عن طريق الاقتراب من شخص أو شخصين تكن لهما المحبة والإعجاب ، ويبدو أن لديهما الموقف الإيجابى نفسه نحوك . وقد يكونون من العاملين فى مجالك ، أو فى مجال آخر . قد يكونون أصغر منك أو أكبر سناً ، من نفس نوعك ، أو من الجنس الآخر . كل هذا غير مهم مادامت توجد بينكما أمور مشتركة .

وأهم السمات بالنسبة لهم هو تحليهم بسلوكيات عقلانية وإيجابية ، وأن يكونوا متفائلين عموماً بشأن أنفسهم وحياتهم . لابد أن تكون لديهم أهداف خاصة بهم يعملون على تحقيقها يوماً بعد الآخر . وأن يكونوا متفتحى العقول ومحبين للاستطلاع . وأن يكونوا مؤمنين بضرورة التنمية الشخصية ، وأن يكونوا بالفعل قد قرأوا فى هذا الاتجاه كتباً ، واستمعوا إلى برامج مسجلة ، وحضروا برامج تدريبية ومنتديات .

■ مفككة أو محكمة

عندما تجتمع بمجموعتك الخاصة من العقول المفكرة ، يمكن أن يكون لكم جدول أعمال ، أو ألا يكون لكم هذا . ويمكن للقاءاتكم أن تكون محكمة ومترابطة ، أو أن تكون غير ذلك . يمكن لكم أن تتحدثوا فى الشئون العامة ،

أو فى موضوعات محددة . يمكن لك التحدث بشأن عملك أو أعمالهم . ليس هذا هو المهم . بل المهم هو النشاط نفسه المتمثل فى قضاء الوقت بالقرب من أشخاص آخرين يتحلون بالإيجابية ، مما يشحنك بالطاقة ، ويجعلك أكثر قدرة على الإبداع والابتكار ، ويمنحك الحماس تجاه ما تقوم به أياً كان .

هناك عنصر مهم لمجموعة العقول المفكرة الخاصة بك ، وهو مقدار ما تضحكونه معاً من ضحكات . فهذا هو المقياس الأساسى لنوعية وجودة أى علاقة من علاقاتك . فالأشخاص الذين يضحكون كثيراً بصحبة بعضهم البعض يحبون بعضهم البعض . وغالباً ما يتسمون بالتعاون ، وبقدر أعلى من التعاضد والتآزر بين بعضهم البعض . فالأشخاص الذين تستمتع بصحبتهم فى الحياة أكثر من سواهم سيكونون دوماً هم من تضحك وتمرح معهم أكثر من سواهم .

■ شخصان معاً

أهم مجموعة للعقول المفكرة يمكن لك تكوينها على الإطلاق هى المجموعة التى تكونها مع زوجتك أو تكونينها مع زوجك . إن الخطيب والخطيبة ، أو الزوج والزوجة يمكن لهما أن يكونا أقوى العقول المفكرة على الإطلاق . عندما يكون هناك شخصان فى توافق تام مع بعضهما البعض ، وكل منهما يساند الآخر أتم المساندة فى تحقيق آماله وأحلامه ، فإنهما يشكلان مزيجاً قوياً يتيح لكل منهما إنجازًا أكثر بكثير مما يمكن له إنجازه بمفرده .

فالأشخاص الذين تربطهم علاقة ممتازة بأحد الأشخاص ، ويصفونه بأنه **أعز الأصدقاء** ، هم أنجح وأسعد وأكثر الأشخاص رضاءً فى مجتمعنا . يمكن لشخصين معاً أن يصنعا أموراً رائعة لكلٍ منهما .

■ مضاعفة عدد العقول المفكرة

يمكنك أن تحظى بأكثر من مجموعة واحدة من العقول المفكرة . بعض الأشخاص سيحظون بشبكة للعقول المفكرة داخل عائلاتهم . وآخرون سيكون لهم حلفاء من العقول المفكرة مع آخرين ممن يتقاسمون معهم نفس الهوايات أو

الرياضات . ولابد أن يكون لك بلا شك مجموعة عقول مفكرة تضع تركيزها على عملك ، أو مهنتك بشكل خاص . بل إنك قد تحظى حتى بمجموعات متداخلة ، ومتفرعة من العقول المفكرة مع أشخاص مرتبطين بك على أكثر من مستوى واحد .

وكلما تفاعلت مع أشخاص آخرين إيجابيين ، صرت أكثر إيجابية وإنتاجية . إن التحدث الدائم إلى آخرين ، ومقاسمتهم أفكارك وتجاربك ، من شأنه أن يمنحك تياراً متدفقاً من الأفكار والتصورات عبر تجارب الآخرين ، ويعاونك على الاحتفاظ بمنظور صحى لما تقوم به .

■ كن حارساً على وقتك

إن الملكية الأثمن لديك هي وقتك ، وعلاقاتك بالناس من أكثر الأشياء التى تهدر الوقت . إن عدد ا يمكنك بناؤه ، والاحتفاظ به من علاقات عالية الجودة هو عدد محدود . كل ما هنالك أنه ليس هناك ما يكفى من ساعات فى اليوم ، ولا ما يكفى من أيام فى الشهر . عليك أن تكون شديد الانتقاء فيما يخص الأشخاص الذين تتفاعل معهم . أى عليك أن تختارهم بعناية .

فى كتابه (Maxims for Success) يقول " بارون دى رونشايلد " : " لا تعقد أى تعارفات غير ذات جدوى "

قد يبدو هذا أمراً سخيفاً بعض الشىء ، ولكن تذكر أن حياتك غالية ، وحياتك ما هى إلا الدقائق والساعات فى كل يوم من أيامك . فلا يمكنك تبديدها فى علاقات مع أشخاص لا تستطيع مساعدتهم ، ولا يستطيعون مساعدتك فى العيش ، والاستمتاع بحياة أفضل . لابد أن تكون حارساً يقظاً على كنز وقتك . وكما كتب " بنجامين فرانكلين " : **" أفلا تحب الحياة ؟ فلا تبدد الوقت إذن ؛ فهو المادة التى صنعت منها الحياة "**

■ كن انتقائياً فى اختياراتك

غالباً ما يُشار إلى كثيرين من أنجح الأشخاص بوصفهم " منفردين " ومع ذلك ، فهذا لا يعنى أنهم " منعزلون " . فهم ليسوا أشخاصاً غير اجتماعيين أو يميلون للعزلة . إنهم " منفردون " لأن لديهم معايير شديدة الانتقائية بشأن من يقضون وقتهم معهم . فهم لا يذهبون لاحتساء القهوة مع من يصادفهم أياً كان ، أو يخرجون لتناول الغداء مع من يتصادف خروجه من باب العمل فى الوقت نفسه . وهم يحرصون على تكوين علاقات ذات نوعية فائقة ، ويحافظون على استمرارها ، كما أنهم يتجنبون فى تعفف الأشخاص السلبيين الذين قد يعيقونهم عن التقدم إلى الأمام .

إذا كان الارتباط بالأشخاص الإيجابيين هو سر النجاح ، فإنه ينبغى أن تبتعد عن الأشخاص السلبيين ، أو " المسببين للتسمم " . فهم المصدر الأول لأغلب حالات البؤس . والمشكلات الخاصة بهؤلاء غالباً ما تكون المصدر الرئيسى للمتاعب والضغوط والإحباط . إن ما يفعله السلبيون لسلب بهجة حياتك لهو أكثر مما يفعله أى شيء آخر .

وإنه لمن الأسهل أن تتعافى ، وتنهض بعد خسارة مالية ، أو بعد أن تراجعت فى مسارك المهنى ، أسهل من التعامل مع الأشخاص السلبيين فى حياتك الشخصية أو العملية . ولعل علاقة سلبية أساسية واحدة كافية للقضاء على كل فرص تحقيق كامل إمكانياتك فى مسارك المهنى . فلتتخير إذن علاقاتك بكل حرص .

■ فلتبحث عن ناصحٍ أمين

يحظى أكثر الأشخاص نجاحاً بمن ينصحونهم فى مراحل مختلفة من حياتهم . إنه ذلك الشخص الذى تعرفه ويعرفك ، ويقدم لك العون بشكل منتظم مما يضمن غالباً نجاحك فى الحياة . فإن الناصح المناسب فى الوقت المناسب من شأنه أن يوفر عليك ارتكاب أخطاء لا عد لها ، وإهدار سنوات من العمل الشاق .

وخلال كل مرحلة من مراحل حياتك بوسعك الاستفادة من نصيحة وتجربة أحد الأشخاص الذى قطع من الطريق أكثر مما فعلت أنت . وقد أثروا فى حياتى تأثيراً هائلاً هؤلاء الرجال الذين التقيت بهم ، ومنحونى الإرشاد والنصح ؛ لذا أخوض عالم الأعمال وأتطور فيه . ويمكن لعلاقة من هذا النوع أن تكون ذات تأثير أساسى على نجاحك كذلك .

يشعر العديد من الناس بشيء قليل من الحيرة فيما يخص الطريقة التى تنجح بها بالضبط علاقة النصح والإرشاد . إن الناصح الأمين هو فى مقام أحد الأعمام أو الأخوال . إنه صديق أكبر سناً ، وأكثر حكمة وخبرة منك ، يمنحك النصح والإرشاد من وقت إلى آخر . يمكن للناصح الأمين أن يساعدك فى تجنب السقوط فى فخاخ قد تخرج بك عن مسارك المهنى ، أو تعيقك عن التقدم .

■ ضع استراتيجية

وكما هو معروف ، فإن أفضل الناصحين هم أنجح الأشخاص ، وهم فى واقع الأمر شديدو الانشغال بمسئولياتهم . بحيث يكون الاقتراب منهم يتطلب مخططاً واستراتيجية . وإليك ما ستفعله .

عندما تقرر أنك تود اللجوء إلى شخص محدد ليكون ناصحك ومرشدك فى ناحية بعينها ، فلابد أن تتصل بهذا الشخص ، ولديك مطلب أو احتياج محددان . إن الأشخاص الأكثر نجاحاً يكونون على استعداد لمساعدة الآخرين ممن يريدون النجاح كذلك ، ولكنهم كثيرو المشاغل . وليس لديهم الكثير من الوقت . فينبغى عليك ألا تطلب منهم أكثر من عشر دقائق .

وأفضل السبل للتعامل مع الناصح المحتمل فى المرة الأولى الذهاب إليه بقائمة قصيرة من الأسئلة الأساسية تحتاج للجواب عنها من أجل مساعدتك على اتخاذ قرارات حالية فى حياتك وفى مهنتك . فلا تقترب من أحد الناصحين لتطرح عليه أسئلة شخصية بشأن حياته أو تجاربه . فالأشخاص المشغولون غير مستعدين لتقاسم تجاربهم الحميمة ومشاعرهم الخاصة مع أحد الأشخاص الذين يلتقون بهم لأول مرة فى حياتهم .

■ ابحث عن التآلف

وفى لقائكما الأول ، وعن طريق طرح أسئلة محددة من جانبك ، فإنك تسبر غور المياه بذلك . فما تبحث عنه هو شكل محدد من التفاعل أو " **الكيمياء** " الخاصة بينكما . إنك تبحث عن شخص تكن له الود والاحترام ، وتشعر معه بالارتياح ، كما أنه يحبك ومستعد لمساعدتك مستقبلاً .

ولهذا السبب ، عليك أن تتحرك ببطء فى البداية . أن تطلب منه دقائق معدودة ، ثم يجب أن تنهمك في عملك . لابد أن تطلب نصيحة محددة بشأن موقف محدد . كن حريصاً على الاحترام والمودة ، والإطار العملى المحترف .

إليك السر الخاص بتنمية علاقة الناصح بالمريد . عندما يقدم لك نصيحة فلتعمل بها . فلا تطلب نصيحة محددة ، ثم لا تعمل شيئاً بها ، ثم تحاول الرجوع من أجل المزيد من النصح . فإن هذا يُظهر للناصح المحتمل أنك تهدر وقته أو وقتها .

وبدلاً من ذلك ، فإذا اقترح عليك الشخص القيام بفعل محدد ، فلتقم به على الفور . فإذا اقترح الناصح عليك قراءة أحد الكتب فلتحصل عليه وتقرأه . وإذا اقترح عليك الاستماع إلى أحد البرامج الصوتية ، فلتجلبه ولتستمع إليه . وإذا اقترح عليك حضور دورة تدريبية محددة فسجل اسمك فيها واحضرها .

■ أظهر الاحترام لوقتهم

يتصل بى أشخاص كثيرون ، ويطلبون منى أن أكون ناصحاً لهم ، ليس فقط فى إطار الولايات المتحدة وكندا بل أيضاً من بلاد أجنبية . وإلى جانب حقيقة انشغالاتى هائلة الحجم ، فإننى أرفض رفضاً محترماً كل الدعوات بسبب الطريقة الخاصة التى غالباً ما يستخدمونها . فهم يتصلون بى ، أو يكتبون إلى ، ويريدون منى تحمل كامل المسئولية عن حياتهم . يرغبون منى إنفاق ساعات عديدة من وقتى فى القيام بإرشادهم ، وتقديم المشورة لهم ، وتوجيههم ومساعدتهم فى وظائفهم أو مهنهم .

والحق أن الناصح المرتقب يكون مشغولاً للغاية ، وليس بمقدوره حتى التفكير فى إمكانية إنفاق جزء كبير من وقته مع شخص غريب عنه كلية .

ومع ذلك ، فإذا تمهلت فى الأمر ، واتبعت النصيحة التى يقدمها لك ناصحك ، فربما يستنتج أن استثمار وقته معك هو أمر ذو قيمة . وسيكون مستعداً لإنفاق المزيد من الوقت معك لمساعدتك أكثر ، وفى النهاية قد تنشأ بينكما رابطة قوية .

وربما يكون لديك أكثر من ناصح واحد فى الوقت نفسه ، وقد يكون لك نصحاء متوالون . مما يعنى أنه إذا ما لعب أحد الناصحين دوره فى إرشادك ، ثم تطورت فى مهنتك وترقيت ، فغالباً ما يكون الأوان قد حان لكى تنتقل إلى مرشد آخر ، والذى يكون متجاوزاً كثيراً لمرشدك الأول .

■ قاوم فتور العلاقة

تميل كل العلاقات بشكل طبيعى نحو **الفتور** . والمقصود بفتور العلاقة أن العلاقات تستنفد طاقتها تدريجياً إلا إذا تجددت باستمرار . حيث إن الأشخاص يتوقفون عن القيام بالأمور التى كانوا يقومون بها فيما قبل من أجل إرساء العلاقة فى بدايتها . فهم يبذلون قصارى جهدهم لخلق هذه العلاقة ، ثم بعد ذلك يتعاملون معها كأمر مفروغ منه . إنهم ينسون التواصل مع الطرف الآخر . إنهم يفترضون وحسب أن كل شيء سيكون على ما يرام بدون أية جهود إضافية ضرورية للاحتفاظ بالعلاقة . وفيما يجرى هذا ، يكون الرجال أكثر من النساء عرضة لهذا الفتور .

لكن كل العلاقات ما هى إلا ثمار الوقت المستثمر فيها . يمكنك أن ترفع من قيمة أى علاقة عن طريق استثمار المزيد من الوقت بها . ويصدق هذا على علاقتك بكل من شريك حياتك ، وعلاقاتكما بأطفالكما ، وعلاقتك بفريق العاملين معك ، وعلى وجه الخصوص علاقتك بأصدقائك ، وزملائك على المستوى الشخصى والمهنى .

ليس هناك بدائل للوقت الشخصي المستثمر في بناء إحدى العلاقات وصيانتها بعد ذلك . يجب أن تكون يقظاً لخطر فتور العلاقة ، وأن تعمل على مواجهته باستمرار .

■ عملاء مدى الحياة

إنه لمن الشائع جدًّا في مجال الأعمال التجارية أن يجتهد أحدهم كل الاجتهاد من أجل الفوز بعميل للمرة الأولى ، وبناء العلاقة المبدئية معه وبالرغم من ذلك ، فما إن تتأسس العلاقة ، يبدأ الشخص المشتغل بالأعمال التجارية في اعتبار العميل مضموناً ، وينطلق نحو كسب علاقات جديدة لم تتأسس بعد ، ثم تمضي شهور ستة فيصاب هذا الشخص بالدهشة لأن العميل ذهب نحو أحد المنافسين .

باعتبارك شخصاً عاملاً في المجال التجارى ، فإن علاقاتك بعملائك هي أحد أهم أصولك التي عليك تنميتها ، والحفاظ عليها على مدار عمرك المهني . فما إن تستثمر وقتك وطاقاتك الضروريين لكسب علاقة مع عميل ، لابد أن تتأكد أنك تقوم بكل ما هو لازم للاحتفاظ بهذه العلاقة حية ومتنامية .

■ قانون الجهد غير المباشر

هناك مبادئ متنوعة تنطبق على بناء العلاقات بأنواعها المختلفة ، والمحافظة عليها كذلك . ولعل أهمها هو قانون الجهد غير المباشر . ينص هذا القانون على أنك **تحقق أموراً مع الأشخاص على نحو غير مباشر أكثر مما يجرى بشكل مباشر** . وإليك بعض الأمثلة على هذا المبدأ .

إذا أردت أي صديق ، فالسبيل المباشر لذلك هو أن تحاول أن تجعل الآخرين يحبونك . ونادراً ما يفلح هذا . أما السبيل غير المباشر فهو أن تكون أنت **صديقاً** صدوقاً ، أى أن تعامل الآخرين بشكل ودود دون أن تنتظر منهم أى شيء في المقابل .

إذا أردت أن تترك **أثراً** فى الآخرين ، فالسبيل المباشر لذلك هو أن تحكى لهم عن منجزاتك ، وتظهر لهم مبلغ براعتك . أما السبيل غير المباشر ، وهو الأسرع والأنجح ، فهو أن **تتأثر** أنت بهم . فكلما أبديت أنك متأثر بشخصية أحدهم ، ستجد أنك شخص له جاذبيته وقبوله .

فالسبيل غير المباشر لكى تجعل الناس يحبونك هو أن تحب أنت الناس أولاً . والسبيل لكى تجعل نفسك محط إعجاب واحترام الآخرين هو أن تعجب بهم ، وتحترمهم أنت مقدماً .

■ قانون التعويض

يبدو أن قانون التعويض ينطبق مباشرةً على العلاقات . وينص هذا القانون على أنك تحصد ما تزرع ، وكلما **قدمت المزيد جنيت المزيد** . كلما زاد ما تقدمه من أجل الآخرين زاد ما يرغب الآخرون فى منحه لك . فحين تعرض مساعدة الآخرين أو خدمتهم ، فسوف يرغبون فى خدمتك أو مساعدتك . فما يذهب يرجع إليك . فكما تزرع تجنى .

لقد دخلت فى مملكة " العطائين " وليس مملكة من يأخذون فقط . لدى كل إنسان رغبة دفينة فى أن يقابل بالمثل علاقاته مع الآخرين . نميل إلى المساواة والمعادلة حين يقدم لنا معروف أو أمر طيب . نرغب فى الشعور بأننا مدينون لشخص آخر . وهذا المبدأ له أهمية خاصة فما يخص العلاقات .

هناك الكثير من الأشخاص يعتقدون أن سر النجاح هو الاقتراب من الأشخاص الناجحين الآخرين ، ثم استغلال هذه العلاقة . ونادراً ما تفلح هذه الاستراتيجية . فمن الأفضل كثيراً أن تصبح ذلك النوع من الأشخاص الذى يميل الآخرون للاقتراب منه . فعندما تشرع فى تحسين نفسك ، وتصير شخص أفضل ، فإن الأشخاص المميزين سيرغبون فى التواصل معك . هذا هو السبيل غير المباشر .

■ ابحث عن شريك حياة ثرى

أحياناً ما يقول الناس إنهم يرغبون فى التزوج من شخص صاحب ثروة . فإذا أردت أن تتزوج من شخص ثرى ، وطبقاً لقانون المجهود غير المباشر يحسن بك أن تنشغل بالاجتهاد لتطوير نفسك لتصبح ذلك الشخص (رجلاً ، امرأة) الذى قد يرغب فى الزواج منه طرف آخر ثرى . ينبغى عليك أن تجيد ما تقوم به كل الإجادة ، كما تكتسب أخلاق وطباع شخص ممتاز . إذ يبدأ تحسينك لأوضاع حياتك من الخارج عندما تتحسن من الداخل أولاً

هناك وفرة من الدراسات حول المتسلقين الاجتماعيين ، أولئك الذين ينضمون إلى النوادى والمنظمات فى محاولة للتقرب من الأشخاص الناجحين . وهم يفشلون بلا جدال . لكن لماذا ؟ **لأن الطيور على أشكالها تقع** . إذ ينجذب الأشخاص انجذاباً طبيعياً نحو من هم فى نفس **مستواهم** . فإذا لم تحسن من شأنك لتحقق مستوى محددًا من الإنجاز فى مجال عملك ، فلن تستطيع أن تسلك طريقاً مختصراً ، وتشرع فى الاختلاط بمن هم فى مستويات أعلى جديدة ، لن يلقوا بالاً إليك ، وسينتهى بك الحال أن تظهر بمظهر الغبى الأحمق .

■ العلاقات هى كل شىء

لتضع فى عقلك أولاً وقبل أى شىء أن العلاقات هى مربط الفرس . ولتكن مهمتك أن تكون شخصاً **خالقاً للعلاقات** . يجب أن تبحث عن كل سبيل ممكن ـ فى مجموعة الأشخاص الذين تتأسى بهم ، فى شبكة العقول المفكرة الخاصة بك ـ من أجل أن تكوِّن علاقات عالية النوعية ومستديمة .

يدين معظم الناجحين رجالاً ونساءً إلى الحقيقة التالية ، أنهم وفى وقت مبكر بذلوا جهداً لإرساء علاقة محددة ، وحافظوا على استمرارها ، تلك العلاقة التى عوضتهم خير تعويض فى نهاية الأمر . فقد انفتحت الأبواب وخلقت الفرص التى وفرت عليهم أعوامًا من العمل الشاق . ويمكن لهذا أن يحدث معك

أنت أيضاً ، إذا استخدمت شبكة علاقات مبتكرة فى كل مرحلة على طول خط مسارك المهنى .

عندما تعلم أن حافظة بطاقات التعريف الخاصة بك تضم مئات الأسماء ذات القيمة ، ممن يمكن لك الاتصال بها ؛ لأنك قد مددت بالفعل جسراً بهؤلاء الأشخاص ، فمن شأن هذا أن يمنحك شعوراً هائلاً بالقوة الشخصية ، والثقة بالنفس . وستبدأ فى الشعور بأنك مكتسح .

أنشطة عملية

١. أعد قائمة بعشرة أشخاص سيكون من المفيد لك معرفتهم . واكتب لكل منهم رسالة تهنئهم فيها بأحد الأمور التى أنجزوها لتوهم .

٢. اختر الأشخاص الذين يمكن لك أن تكون معهم نوعاً مهنياً / عملياً لمجموعة العقول المفكرة . وقم بدعوتهم للقاء بشكل أسبوعى لتناول الإفطار أو الغداء .

٣. انضم إلى جمعية واحدة على الأقل تعقد اجتماعات منتظمة فى محيطك الاجتماعى ، وانتظم فى الحضور . تطوع للخدمة فى إحدى اللجان ، وانخرط فى أعمالها .

٤. اختبر وتفحص كل شخص تتفاعل معه بشكل منتظم ، فى إطار عملى أو اجتماعى . هل هؤلاء هم الأشخاص الناسبون لك كمجموعة تتأسى بهم وتتشابه معهم ؟

٥. ضع خطة لتطوير شخصيتك لكى تعد نفسك لأن تصير ذلك الشخص المماثل لنوع من ترغب فى اللقاء به وتمضية الوقت معه . أمسك بزمام مستقبلك .

٦. احضر دورة " ديل كارنجى " التدريبية للتحدث على الملأ ، أو التحق بـ (Toastmasters International) .

٧. قاوم فتور العلاقة ؛ لتكن على صلة منتظمة بأهم الأشخاص فى حياتك الشخصية والعملية . اتصل أو زُر أحد هؤلاء الأشخاص اليوم .



فكر كما يجدر بعبقرى

اجعل من كل فكرة ترد على بالك ، وكل حقيقة تطلع عليها ربحاً وفائدة تعود عليك . اجعلهما يعملان لصالحك ويثمران لك . لا تفكر في الأمور بما هى عليه الآن ، ولكن بما قد تصير عليه فى المستقبل . لا تكتف بالحلم ، ولكن اجعل منه حقيقة !

ـ " ماكسويل مالتس "

يكمن عبقرى بداخلك . ففى عقلك المدهش أكثر من ١٨ بليون خلية ، كل منها متصلة ومتداخلة مع ما يقرب من ٢٠ ألف خلية أخرى . مما يعنى أن عدد الأفكار المحتملة التى يمكن لك التفكير فيها يتجاوز عدد كل الذرات فى العالم المعروف لنا .

لديك الاستعداد لأن تتعلم بمعدلات لا تُصدق ، وأن تحتفظ بقدر من المعلومات لا يمكن لك تخيله . يقال **" عند موت أحد الرجال المثقفين ، فهذا يعنى احتراق مكتبة عامة "** . وهذه المكتبة المحتملة موجودة كلها فى رأسك .

■ جذور الثروة

على مدار التاريخ البشرى ، وجدت الثروات فى كل من الأرض ، والعمل ، ورأس المال ، والأثاث ، والتجهيزات ، والميكنة ، **وسائر العناصر الملموسة** . واندلعت الحروب والثورات من أجل السيطرة على هذه الأشياء . إن من أوجدوا

القيمة أول الأمر كانوا هؤلاء الأشخاص الذين استطاعوا مزج وتركيب تلك المصادر المختلفة مع بعضها البعض ، من أجل إنتاج منتجات وخدمات للسوق .

ولكننا شهدنا خلال القرن العشرين ما طرأ من تغير بسرعة لا يمكن تصورها موضوعيًا . فى العام ١٩٠٠ ، كانت نسبة ٥٠٪ من الأمريكيين يتعيشون من المزارع التى تثمر طعاماً لنسبة ٥٠٪ آخرين ممن يعيشون فى المدن والمقاطعات الحضرية . أما اليوم ، فإن أقل من نسبة ٣٪ من السكان هم من يتعيشون على المزارع ، وهم ينتجون ليس فقط ما يكفى لغذاء كل الأمريكيين ؛ ولكن أيضاً كميات ضخمة يتم تصديرها ، أو حتى التبرع بها للعالم كله .

لقد انتقلنا من العصر الزراعى إلى العصر الصناعى ، ثم إلى العصر الخدمى ، إلى عصر المعلومات ، ولقد دخلنا حالياً إلى عصر الاتصالات . إن المصدر الأول للقيمة حالياً ليس هو الأرض ، أو العمل البدنى ، أو المزايا الملموسة الأخرى ، لكنه المعرفة ، والمعلومات والأفكار .

وأعظم ثروة يمكنك امتلاكها على الإطلاق هى ما تملكه فى عقلك . يمكنك أن تصنع لنفسك مستقبلاً غير محدود بدخولك إلى قوتك العقلية ، وضبط مسارها ، كأنها تيار كهربائى شديد ، لكى تشحن حياتك بالطاقة ، وللحصول على كل ما تنشده حقاً .

■ الثروة الحقيقية اليوم

إن أغنى أغنياء أمريكا اليوم ، وربما أغنى أغنياء العالم هو " بيل جيتس " . إن القيمة الصافية لشركته ، " مايكروسوفت " ، أضخم من القيمة الصافية لشركة IBM ، والتى دخلت مجال الأعمال قبل " مايكروسوفت " بأعوام عديدة . وقد اعتمدت " مايكروسوفت " اعتماداً كليًا على **قوة العقل** . لقد حققت الثروة عن طريق تسهيلها لعملية تشغيل المعلومات رقمياً بداخل أجهزة الحاسب الآلى ، ومن حاسب إلى حاسب آخر عن طريق خطوط الهاتف ، والنظم اللاسلكية ، والأقمار الصناعية . إذا كنت تمتلك شركة ، فإن

أصول القيمة الأساسية الخاصة بك هم الموظفون الذين يخرجون كل مساء وقت مغادرة العمل .

يمكن لمبنى الشركة أن ينهار حتى يتساوى بالأرض ، ولكن طالما خرج موظفوك سالمين ، تستطيع أن تعبر الشارع ، وتبدأ مشروعك من جديد . إن أصول القيمة الأساسية لأى مؤسسة ولأى فرد تتمثل فى القدرة على التفكير ، وعلى تطبيق هذا التفكير من أجل التوصل إلى نتائج من شأنها أن تجعل الآخرين على استعداد ليدفعوا مقابلاً لها . وما يحدد القدرة على تكوين ثروة هو القوة **العقلية** ، وليس القوة **البدنية** .

■ رأس مال البداية

بالنسبة للأجيال السابقة ، قد يستلزم الأمر من أحدهم أعواماً عديدة لتكوين رأس مال كاف ؛ لأن يبدأ ويؤسس مشروعًا ناجحًا فى نطاقى التصنيع أو تقديم الخدمات . أما اليوم ، فإن استثمارًا ضخمًا كهذا فى أصول القيمة المادية يمكن أن يحدث خسائر فادحة . حيث إن بوسع التغير الذى يجرى فى التقنية فى بلدان أخرى أن يؤدى إلى النظر إلى ما قيمته مائة مليون مستثمرة صناعياً على أنه شيء قديم ، وبطل استعماله فى غضون شهور قليلة .

لكن ما لديك فى رأسك لا يقدر بثمن . فإن له من التطبيقات والاستخدامات ما لا يحيط به الحصر . وهو قابل للانتقال بشكل تامٍ . ومتنوع الوظائف والمواهب . وهو مرن ، ويمكن أن يزداد بلا حدود تقريباً ، إذا تعلمت كيف تقوم بهذا .

ويمكن لأحد المهاجرين أن يصل إلى مطار الولايات المتحدة ومعه بداخل رأسه القدرة علي كسب مليار دولار . كما يمكن له أن يقترب من الجمارك ؛ فاتحاً يديه قائلاً : " أنا لا أملك شيئاً " . ثم يواصل طريقه ؛ لأن رأس ماله كله فى معرفته ومهارته . وكثير من أنجح أصحاب المشاريع ورجال الأعمال وأكثرهم احتراماً فى أمريكا قد وصلوا إليها على هذه الحال .

■ المعرفة كنز لا ينفد

إن المصدر الأساسي للقيمة اليوم هو المعرفة . وبما أنه ما من حدود على مقدار ما يمكنك اكتسابه من المعرفة ، فما من حدود على مقدار ما يمكنك إيجاده من القيمة . بوسعك أن تبدأ من موضعك الحالى ، بصرف النظر عن خلفيتك ، وتبدأ في زيادة رأس مالك العقلى . فلتبدأ العمل اليوم فى تحسين قدرتك على الأداء ، والتوصل للنتائج التى سوف يدفع الآخرون نظيرها .

الأمر الرائع فيما يخص المعرفة أنه من الممكن إعادة إنتاجها مئات الآلاف ، بل وملايين المرات دون أن تفقد قيمتها . إنها السلعة الوحيدة التى يمكن أن تكون استخداماتها لا نهاية لها حقًّا وصدقاً . إذا توصلت أنت أو شخص آخر إلى فكرة جديدة للقيام بشيء ما على نحو أسرع أو أفضل ، يمكن لهذه الفكرة أن تطوف العالم كله فى لمح البصر ، لتوضع بين أيدى ملايين الأشخاص الآخرين ممن يستطيعون استخدامها لتحسين حياتهم وعملهم . دون أن تخسر أنت شيئاً . إذ مازالت القيمة الأصلية للفكرة تعود إليك أنت . وهو أمر لا يصدق على الإطلاق .

■ الأصول الثابتة فى مقابل القوة العقلية

واليوم تكافح مؤسساتنا المالية والبنكية لتحويل المعرفة إلى **أصل ثابت** . فعلى سبيل المثال فإن البنوك لا تقرض المال حالياً إلا بضمان أصول ثابتة ، أشياء يمكن لنا أن نقيسها فى مقابل المال ، ويمكن لنا أن نبيعها لسداد القرض ، على الرغم من ذلك فإن الأصول الحقيقية لأى شركة ليست هى الأشياء المادية على الإطلاق . بل هى القدرة على التفكير لدى الأشخاص العاملين بها . إنها تتمثل فى القوة العقلية المركبة لكل من فرق عمل الخبراء المتعاونين معاً لحل المشكلات ، وابتكار التجديدات ، وإنتاج البضائع والخدمات من أجل السوق الذى يتسم بالتنافس .

لا غنى مطلقاً لك - إذا ابتغيت النجاح - عن قدرتك على الانتفاع بقوتك العقلية ، وإطلاق العنان لقدراتك الإبداعية . نعرف الآن المزيد حول الطريقة التى يمكنك بها أن تصير أذكى من أى وقت مضى .

■ الفروق الصغيرة تؤدى إلى نتائج كبيرة

إن التحسينات الصغيرة على الطريقة التى تفكر بها ، وتؤدى بها غالباً ما يمكنها أن تقود إلى تحسينات ذات شأن فى أدائك نفسه . ليس ضرورياً أن تلتحق بالجامعة ، وتقضى أعوامًا فى التعليم لترتفع بمعرفتك إلى المستوى الذى تحصل على عوائد مالية عنده . وأحياناً تكفى بعض التغييرات الصغيرة فيما تقوم به الآن تحديداً ، وهنا فى مكانك هذا نفسه ، تكفى لجلب نتائج مدهشة .

وإليك مثالاً على ذلك ، إذا ما جرى أحد الخيول فى سباق ما ، وفاز بفارق طفيف جدًّا ، حيث لمس النهاية قبل لحظات من الخيول الأخرى ، فإنه يربح جائزة أكثر بعشر مرات من جائزة الحصان الذى تلاه بثانية واحدة . فهل هذا يعنى أن الحصان الذى دخل أولاً أسرع بمقدار عشرة أضعاف ؟ أم هل هو أسرع مرتين ؟ أسرع بدرجة ١٠٪ ؟ أبداً ، ولكن الحصان الرابح أسرع بمقدار لحظات صغيرة .

وعلى الغرار نفسه ، فإن امتلاكك لمعلومة واحدة صغيرة فى الوقت المناسب وفى المكان المناسب يمكن له أن يتيح لك عمل فرق فائق فى موقف بعينه . وغالباً ما يكون بمقدور فكرة واحدة أن تغير حياتك برمتها ، أو مسارك المهنى بكامله .

■ تجنب فخ الذكاء

أكثر الأشخاص نجاحاً اليوم هم هؤلاء الذين يستثمرون على الدوام أوقاتهم فى التعلم ، وفى توسيع القاعدة الأساسية لرأس مالهم الفكرى . فهم منفتحون على الأفكار الجديدة ، والطرائق الحديثة . وهناك خطأ أساسى يرتكبه أشخاص

كثيرون ، خصوصاً هؤلاء المتخرجين فى الجامعات ، وهو أنهم يستنتجون أن كل شيء يعرفونه فى هذه اللحظة هو كل ما هنالك ، وما يمكن معرفته بخصوص موضوع بعينه . وأحياناً ما يعتقدون أن ما يعرفونه هو كل ما يحتاجون لمعرفته بخصوص موضوع ما كذلك .

ويسمى هذا " فخ الذكاء " للأداء المتدنى ، أى القصور اللاواعى . هذا هو الشخص الذى لا يعرف ، ولا يعرف أنه لا يعرف . ولا يمكن مساعدة هذا الشخص ، لأنه منغلق أمام المعلومات الحديثة . ولهذا فإن بداية كل حكمة غالباً ما تكمن فى إدراكنا لجهلنا الحقيقى ، أو لقلة ما لدينا من علم .

■ لا يأخذنك الغرور

لقد سافرت إلى بلاد عديدة ، والتقيت بعدد لا يحصى من الأشخاص فائقى الذكاء والنجاح . وتحدثت إلى الكثير من أصحاب الملايين ، وأصحاب الملايين العديدة ، بل وأصحاب المليارات . وعملت فى أرقى المستويات الحكومية مع بعض أشد الرجال والنساء ذكاءً فى العالم . والقاسم المشترك بين هؤلاء الأشخاص فيما يبدو هو أنهم غير مبالغين فى تقدير ذكائهم الخاص . والحقيقة أنه كلما كانوا أكثر ذكاءً صاروا أكثر تواضعاً ، ولا يبالغون فى النظر إلى أنفسهم كخبراء بأى نحو .

منذ سبعمائة عام مضت ، كان " روجر باكون " فى إنجلترا يُعد آخر إنسان موسوعى . فقد كان من المعتقد أنه مطلع على جميع معارف وعلوم عصره . ففى أيامه كان يعرف تقريباً كل شيء أكاديمياً .

بطبيعة الحال ، كان مقدار المعرفة المتاحة فى ذلك الحين محدوداً . حيث كانت هناك بضعة كتب . وكان هناك علماء أقل ، وفلاسفة أقل ، وباحثون أقل ممن يكتبون ويعلمون .

■ تنمو المعرفة نمواً مضاعفاً

واليوم ، وبالرغم من أنه من المستحيل على شخص واحد أن يعرف كل شيء حتى حول موضوع واحد صغير ، وأبلغ مثال على هذا هو الطب الحديث فهناك عقول عظيمة أمضت حياتها كاملة فى دراسة الأعمال الخاصة بالأذن الداخلية ، أو القصبة الهوائية ، أو أحد أعضاء الجسم الأخرى . وعلى الرغم حتى من أن هؤلاء الاخصائيين فائقى الذكاء يقضون عمرهم المهنى بكامله يتخصصون فى جزء بعينه من الجسم ، فإنهم لا يتعلمون مطلقاً كل شيء موجود ، وتكمن معرفته حول هذا الجزء وحده .

أحياناً ما أسأل جمهور المستمعين : " هل هناك أى شخص ها هنا يعرف كل شيء عن كل شيء ؟ " وبطبيعة الحال ، ما من أحد يرفع يده . ومن ثم أواصل لأفسر ماذا أقصد بـ " من يعرف كل شيء عن كل شيء "

إنه الشخص الذى يشعر أنه يعرف كل ما يحتاج لمعرفته عن موضوع بعينه . كيف تعرف أنك صرت (أبو العُرِّيف) ؟ إنه أمر سهل . حينما تتوقف عن التعلم والتطور فى نطاق تخصصك المحدد . حينما تتوقف عن القراءة ، والاستماع إلى البرامج المسجلة ، وعن تلقى المزيد من الدورات التدريبية .

إن الحقيقة ذاتها المتمثلة فى إخفاقك فى السعى المنتظم نحو المعرفة الحديثة فى مجالك تعنى أنك سقطت فى فخ الذكاء للأداء المتدنى ، ولو عن دون قصد وبالمصادفة . وعن غير علم أو وعى تكون قد صرت (أبو العُرِّيف) من خلال عدم متابعة التعلم والتطور .

■ الأجوبة تتبدل

بعد وضع الاختبار النهائى لطلبة قسم الفيزياء فى فرقة التخرج بجامعة " برينستون " ، كان " آلبرت آينشتاين " فى سبيله للعودة إلى مكتبه عندما سأله أحد مساعديه قائلاً : " لا تؤاخذنى يا دكتور " آينشتاين " ، ولكن أليس هذا هو الاختبار نفسه الذى أعطيته لطلاب الفيزياء فى العام المنصرم ؟ "

أومأ د. آينشتاين برأسه إيجاباً وقال " بلى ، إنه نفس الاختبار الخاص بالعام المنصرم "

استجمع المساعد الخريج شجاعته ، وسأل الفيزيائى العظيم الفائز بجائزة نوبل " ولكن يا دكتور " آينشتاين " ، كيف تضع الاختبار نفسه لعامين متتاليين ؟ "

فأجاب " آينشتاين " " لأن الأجوبة قد تبدلت منذ العام المنصرم "

وعلى الغرار نفسه ، تتبدل أجوبتكم اليوم بوتيرة أكثر تسارعاً من أى وقت سابق . فالأجوبة الخاصة بمجال تخصصك تتبدل بينما أنت جالس فى محلك . فما كان صحيحاً منذ عامٍ مضى قد لا يكون صحيحاً بعد عامٍ من الآن . والسبيل الوحيد لكى تتأكد من بقائك على قمة مجال تخصصك هو الحرص المتواصل على استيعاب الأفكار والمعارف الحديثة لمقارنتها بما أنت مطلع عليه اليوم .

■ مصادر التجديد

فى كتابه (**Innovation and Entrepreneurship**) طبعة Harper) (Brsinem, 1985 ، كتب " بيتر دراكر " أن أعظم اكتشافات عالم التجارة والأعمال جاءت نتيجة " إما لنجاح غير متوقع ، أو إخفاق غير متوقع "

ويفسر ذلك بأنه حينما يقع أمر غير معتاد ، أو غير متوقع فى أى مجال فإن الشخص العادى يعتبره حدثاً عارضاً أو محض مصادفة . أما الشخص المتفوق مع ذلك فإنه يدرس كل نتيجة غير متوقعة ، كما لو أنها إشارة لنزوع أصلى أو إشارة لتغير جوهرى فى طبيعة الأمور .

حين أخفقت إحدى التجارب فى استنبات البكتيريا بسبب فطر انتشر خلال المختبر ، وحط على الصحن البترى (صحن استنبات الكائنات الميكروبية) ، فقضت على البكتيريا ، أوشك المساعدون فى المختبر على رميها . أما عالم البكتيريا " آلكسندر فليمنج " فقد انتابه الفضول بشأن الفطر الذى كان فعالاً بحيث يمكنه قتل بكتيريا قوية مثل تلك . وقادته أبحاثه لاكتشاف وتخليق البنسلين ، مما أنقذ ملايين الأرواح فى الحرب العالمية الثانية ، وجعله يفوز بكل من وسام الفروسية ، وجائزة نوبل .

■ اجعل عقلك منفتحاً

فى عام ١٩٧٥ ، أوفدت شركة IBM استشارييها ، وكلفتهم بدراسة السوق المحتمل لجهاز الكمبيوتر الشخصى . وعاد هؤلاء باستنتاج مفاده أن أمام سوق الكمبيوتر الشخصى لا توجد إلا بضع مئات من الفرص على مستوى العالم كله ، وذلك على أحسن التقديرات . وبناءً على هذه المعلومات ، قررت شركة IBM تركيز جهودها على أجهزة الكمبيوتر الضخمة ذات الشبكات (mainframes) ، حيث كانت رائدة عالمية لهذا النوع ، وتجاهلت سوق الكمبيوتر الشخصى ، تاركة إياه لشركة صاعدة صغيرة فى كوبرتينو ، بولاية كاليفورنيا ، اسمها " آبل كمبيوتر "

وعندما اخترقت أجهزة آبل السوق ، وبدأت تبيع بالمئات ، ثم بالآلاف ، أخذت IBM حركة سريعة ذكية . فقامت IBM بتغيير خطتها تغييراً كلياً ، وقررت خوض مجال أجهزة الكمبيوتر صغيرة الحجم . وهكذا فعلت الشركة . ومن خلال جهاز الكمبيوتر الشخصى الصغير ، وفى غضون أربعة أعوام ، استحوذت الشركة على ما يزيد على ٥٠٪ من السوق العالمى لأجهزة الكمبيوتر الأصغر حجماً .

■ كن يقظاً لاتجاهات السوق

لكن IBM أخفقت فى ملاحظة أن الاتجاه الرئيسى للأجهزة الأصغر حجماً قد اتخذ مكانه ، وانقضى الأمر . فقد تجاهلت نجاحها الأول فى أجهزة الكمبيوتر الشخصى ، واستمرت IBM فى تركيزها على صنع وبيع أجهزة الـ (mainframes) . وفى حين كان اهتمامها منصباً على الأجهزة الضخمة ذات الشبكات ، اندفع المزيد والمزيد من المنافسين إلى مجال الكمبيوتر الشخصى ، وفى نهاية الأمر ضاع مكانها كرائدة لصناعة الحاسبات الآلية .

لقد أخفقت شركة IBM فى رؤية أن نجاحها فى الاستئثار بنسبة ٥٠٪ من الكمبيوتر الشخصى كان علامة على اكتساح هذا الاتجاه فى أجهزة الكمبيوتر التى ستغير وجه العالم بأكمله . واليوم تناضل IBM من أجل اللحاق

بالركب ، وتنافس شركات مثل " ديل كمبيوتر " ، " هويلت ـ باركارد " و " كومباك " ، " توشيبا " ، وشركات أخرى . وذلك لأنها غفلت عن اتجاه السوق ، وغالباً لن تتمكن أبداً من استعادة وضعيتها في سوق الكمبيوتر الشخصي .

■ فكر بشأن المستقبل

أبق عينيك مفتوحتين ، فالتغيرات التي تجري من حولنا اليوم أكثر من أي وقت سابق . وأي تغير من تلك التغيرات قد يكون مؤشراً علي اتجاه قد يقود إلى تكوين ثروة ونجاح . فينبغي أن تكون منفتحاً ، ويقظاً ، ومنتبهاً لتلك التغيرات . لا شيء يبقى على حاله لفترة طويلة . وسوف تأتي أفضل فرصك على الإطلاق من تطبيق معرفتك ، وقوتك العقلية على منتجات جديدة ، وخدمات جديدة في المستقبل .

كل ما تحتاج إليه كي تحقق ثروتك هو فكرة جديدة بنسبة ١٠٪ . فكل ما تحتاجه هو ابتكار منتج أو خدمة يتسمان بالتجديد ، ويتسمان بأنهما أفضل ، وأسرع ، أو أرخص ، ولو بدرجة طفيفة مما سواهما ، يمكنك أن تتحرك بسرعة لمقدمة الصف .

لقد تم تكوين العديد من الثروات العظيمة اليوم في الولايات المتحدة ، وفي العالم أجمع على أيدي أشخاص انطلقوا من الصفر . وذات يوم ، توصلوا إلى فكرة غير مسبوقة أحدثت ثورة أو نقلة في مجالاتهم . فماذا قد تكون هذه الفكرة بالنسبة لك ؟

■ العاملان المعوقان لك

ثمة عاملان رئيسيان يحولان بينك وبين استخدامك للمزيد من ذكائك الطبيعي : وهما الجمود النفسي **psychosclerosis** ، والاتزان الحيوي **homeostasis** . والجمود النفسي هو تسمية أخرى لـ " صلابة المواقف النفسية " . وهو ما يجربه نوع محدد من الأشخاص المتصلبين ، غير المرنين ،

وغير القابلين للتغير . هذا النمط من الأشخاص هم من يكتسبون مواقف نفسية ثابتة تجاه شخص معين ، أو شأن محدد ، ثم يقاومون أى إغراء لتغيير رأيهم . غالباً ما يُسمى هذا بالطريقة **الميكانيكية** فى التفكير . ولعلك تعرف أشخاصاً يعانون منها .

الطريقة المقابلة فى التفكير هى أكثر تفتحاً ومرونة . وتدعى بالنظرة المتكيفة للعالم . فإن الأشخاص المتكيفين أو المتوائمين يحتفظون بعقولهم منفتحة على المعلومات الحديثة . ينتابهم الفضول والاهتمام بالأفكار والتطورات الجديدة . فهم أكثر انشغالاً **بالتصرفات السليمة** من انشغالهم **بمن هم على صواب** . إنهم على استعداد لهجر فكرة قديمة إذا إستطاع شخص ما التوصل إلى فكرة جديدة وعرضها عليهم بحيث تكون أكثر جدارة . إنهم منشغلون بجدوى الفكرة الجديدة ، وقدرتها على حل المشكلة ، أو بلوغ أحد الأهداف أكثر من انشغالهم بأن يكونوا على صواب .

■ الصفات الثلاث للشخص العبقرى

تمت دراسة العباقرة دراسة موسعة على مدى أعوام . وأحد الاستنتاجات الجديرة بالملاحظة مما توصل إليه الخبراء هو أنه ليس ضروريًا أن يكون العباقرة أشخاصًا بمعدل ذكاء مرتفع بشكل فائق للعادة . بل هم ـ فى الغالب ـ أشخاص عاديون قد استخدموا ذكاءهم بشكل متفوق مقارنة بالأشخاص المتوسطين ، أو حتى الأكثر ذكاءً . مما يعنى أن بوسعك الوصول لمستويات العبقرية إذا ما تعلمت أن تفكر مثلما يفكر العباقرة .

يبدو أن العباقرة يتسمون بثلاث صفات مشتركة فيما بينهم ، يمكن لك تنمية كل منها كجزء منتظم من تفكيرك .

أولاً ، يبدو أن العباقرة يحظون **بعقول منفتحة** . إنهم ذوو فضول ، ولديهم استفسارات ، ومرنون ، وعلى استعداد لتأمل نطاق متسع من الاحتمالات فى التعامل مع أى سؤال أو مشكلة . هذه العقلية المتكيفة تشبه باباً مفتوحاً يسمح بمرور الأفكار إليه من كل اتجاه ، أو مصدر . هذه هى عقلية العبقرى . ويمكنك أن تتعلمها بالممارسة .

ثانياً ، لدى العباقرة طريقة فى التعامل مع المشكلات ، والقرارات تتسم بالمنهجية . فهم لا يلقون بأنفسهم فى خضم إحدى المشكلات مثل كلب يطارد سيارة مارة . بل يتناولون كل موقف عسير بطرح أسئلة مبنية على بعضها البعض فى نظام منطقى ، كمن يحل إحدى المسائل الرياضية .

ثالثاً ، يعالج العباقرة المشكلات بسلسلة من **الأسئلة** .

■ طرح الأسئلة يفتح أبواب عقلك

يسأل العباقرة أولاً **" ما المشكلة تحديداً ؟ " و " لماذا تعتبر مشكلة فى المقام الأول ؟ " ثم يسألون : " ماذا سيكون الحل المثالى لهذه المشكلة ؟ " و " ما الذى يعوقنا عن تحقيق حل كهذا ؟ "**

يسألون : لماذا يوجد هذا الوضع ؟ كيف وقع ؟ ما الذى أدى إليه ؟ متى وأين حدث فى المرة الأولى ؟ من المتسبب فيه ؟ ما الطرق المختلفة التى يمكن لنا من خلالها حل هذه المشكلة ؟ من بين الطرق المختلفة جميعها ، أى الحلول يبدو أكثر قابلية ، مع الوضع فى الاعتبار الجوانب كافة ؟

إن مجرد القيام بطرح الأسئلة من شأنه أن يفتح أبواب العقل ، ويوسع من مدى الخيارات أمامك . ويرفع من مقدرتك الإبداعية ، كما يحفز خيالك . يتيح لك طرح الأسئلة التفكير بفعالية أكثر بشأن المشكلة ، والتوصل للقرار الأنسب فى نهاية الأمر .

■ القفز إلى الاستنتاجات

يميل الأشخاص ذوو العقلية **الميكانيكية إلى القفز نحو الاستنتاجات** . فما إن يلمحوا إحدى المشكلات حتى يقرروا لها حلاً على الفور . عندما يقع حدثان قريبان من بعضهما البعض ، فإنهم يفترضون أن أحدهما علة لوقوع الحدث الثانى . **فيخلطون بين الترابط والسببية** . وما إن يتخذوا قراراً يبحثوا عن برهان لتثبيت ما قرروه ، واستقروا عليه فعليًا . وسرعان ما تتورط ذواتهم فى المشكلة نفسها ، ويصيرون مترددين حيال تغيير آرائهم .

يبدو أن هناك علاقة مباشرة ما بين كم الأفكار ، والطرائق التى يطرحها المرء لحل مشكلة ، وبين احتمال التوصل لأفضل فكرة ، والتى من شأنها حل المشكلة على النحو الأمثل . ولهذا السبب ، لابد أن تلزم نفسك بمقاومة إغراء القفز إلى الاستنتاجات ، أو الاندفاع نحو إطلاق الحكم . ينبغى أن تبدأ ببطء أكبر ، كما يجدر بعبقرى ، واحرص على مواصلة طرح الأسئلة . لابد أن تحتفظ بعقلك منفتحاً .

■ القدرة الإبداعية هى طبيعتك منذ مولدك

إذا كنا ندرك الحقيقة ، سنقر بأن الإنسان **كائن منتج للأفكار** . فإن القدرة الإبداعية هى طبيعتك ، وحقك الذى فطرت عليه منذ مولدك . فإنك شخص عالى الذكاء يحظى بتيار متدفق من الأفكار النيرة التى يمكن لك استخدامها فى بلوغ الأهداف ، وفى تحسين حياتك . وفى الحقيقة ، حتى ولو لم تكن قد استخدمت مقدرتك الإبداعية لفترة طويلة ، كما هو حال أغلب الناس ، فإن بوسعك تقليب التربة بعد أن طال بها العهد دون بذور أو ثمار ، وذلك عن طريق تحفيز عقلك بالأساليب التى سوف نتحدث حولها فى الفصل التالى .

كما أن قانون الاحتمالات ينطبق على تفكيرك الإبداعى ، والولوج إلى قواك العقلية . يقول هذا القانون إنه كلما زاد عدد ما تطرح من أفكار زاد احتمال توصلك للفكرة المناسبة ، وقتما تحتاجها تماماً

أكثر الأشخاص نجاحاً اليوم هم هؤلاء الذين يعرضون أنفسهم بشكل ثابت لأفكار جديدة من مصادر متنوعة وعديدة . أما غير الناجحين فعلى النقيض هم هؤلاء الذين يواصلون إعادة تدوير الأفكار الرثة المستهلكة نفسها بشىء يسير من الخيال والإبداع .

■ ابحث فى كل مكان عن الأفكار

عند حضورك منتدى تدريبيًّا ، أو محاضرة يلقيها أحد الخبراء الذى يقاسمك بعض أحدث الأفكار فى مجاله أو مجالها ، فغالباً ما ستتلقى وابلاً غزيرًا من

الأفكار الجديدة التى يمكن لك استخدامها من أجل تحسين أحد جوانب حياتك . لقد تغيرت حياة العديد من الأشخاص كنتيجة لحضورهم محاضرة واحدة يقدمها أحد الأشخاص الأذكياء المطلعين ممن منحوهم فكرة واحدة كانت هى المفتاح نحو مستقبلهم .

تخيل ما قد يحدث إذا ما حضرت الدورات التدريبية ، والمنتديات ، والمحاضرات بوتيرة منتظمة . فلسوف تُمطر عقلك بوابل من الأفكار الجديدة التى ستحتفظ بعقلك يقظاً واعياً ، وتُبقى على تدفق عصارة الإبداع بداخلك .

الأشخاص المبدعون يقرأون بشكل دائم ، ولا يكتفون بالقراءة فى مجالاتهم ، بل يقرأون فى مجالات أخرى كذلك . يقرأون الكتب غير الروائية بشكل أساسى . كما يشتركون فى مجموعة متنوعة من المجلات والجرائد . يتصفحون بشكل ثابت الفهارس والمقالات الرئيسية (مقالات المحررين) .

احرص على القراءة دائماً وفى يدك قلم عادى ، أو قلم فسفورى . ومن المستحسن أن تتعلم أسلوب القراءة السريعة ، بحيث تتمكن من تصفح المواد المختلفة بمعدل ألف كلمة فى الدقيقة ، بل وأسرع . إن القراءة السريعة ما هى إلا مهارة ، مثل ركوب الدراجة ، بحيث يمكن لأى شخص تعلمها فى غضون ساعات قليلة من تطبيقها . وبعد ذلك فصاعداً ، يصير بوسعك الحصول على المزيد من المعلومات أكثر مما قد تكون تخيلت سابقاً أبداً .

■ ارتبط بالأشخاص المناسبين

يكتسب الأشخاص الفعّالون عادة الارتباط بالأشخاص الآخرين ممن يتسمون بالإيجابية والإبداع . وبشكل دائم يتقاسمون الأفكار والخبرات ، ويتعلمون من بعضهم البعض . يقصون قصاصات من المجلات والنشرات الإخبارية ، ويمررونها لأصدقائهم . كما ينصحون الآخرين بالكتب التى قرأوها ، والبرامج الصوتية التى استمعوا إليها . وأصدقاؤهم يقومون بالأمر نفسه معهم . أحياناً تكون فكرة جيدة واحدة تحصل عليها من شخص آخر كفيلة بتغيير مسار حياتك .

■ التوافق الأحمق

العامل الرئيسى الثانى الذى يعيق الأشخاص عن التقدم إلى الأمام هو التوازن الحيوى . ويُعرف بأنه " النضال من أجل الثبات " . وهو رغبة دفينة فى البقاء متوافقاً مع ما فعله المرء فى الماضى أو تفوه به . كتب " رالف والدو إيمرسون " فى مقال له بعنوان " الاعتماد على النفس " : " إن التوافق الأحمق هو العفريت الذى يسكن ذوى العقول الضيقة "

وكان يشير إلى الميل الطبيعى لدى الأشخاص فى محاولتهم للبقاء على توافق مع آرائهم السابقة ، وسلوكياتهم السالفة . هذا الضرب من التصلب فى الموقف يحول تقريباً دون كل احتمالات النمو فى المستقبل . ولمقاومة هذا الميل نحو التوازن الحيوى ، يجب أن تكون مستعداً للتخلى عن أفكارك القديمة حين يثبت أحد الأشخاص أن هناك أفكارًا أحدث وأفضل متوافرة ومتاحة .

وإحدى الطرق للفرار من هذا الفخ العقلى أن **تكون مستعداً للاعتراف بأنك على خطأ** . فى زمن التغير المتسارع فإن علامة الشخص المتفوق هى بقاؤه على الدوام منفتحاً على احتمال أن تكون أعز أفكاره على قلبه غير صحيحة . يستلزم هذا شجاعة هائلة ونضجًا . لكنه يحفز المزيد من الرؤى والأفكار .

■ قرارات خاطئة

طبقاً لما أوردته جمعية الإدارة الأمريكية ، فإن نسبة ٧٠٪ على الأقل من قراراتك سوف يتضح أنها خاطئة مع مرور الوقت . وهذه النسبة ما هى إلا معدل متوسط . فبعض الأشخاص سيكونون مخطئين بنسبة أعلى من ذلك . لكن بوسعك أن تفترض أن سبعة قرارات من بين عشرة سوف تتخذها فيما يخص حياتك ، وسوف يتضح أنها خاطئة على المدى البعيد ، وهذا كقاعدة مؤكدة .

وإليك السؤال التالى ، إذا كانت نسبة سبعين بالمائة من قرارات المديرين والتنفيذيين يتضح خطؤها ، كيف يمكن أن يستمر العالم ؟ الإجابة بسيطة . إن الأشخاص المتفوقين ـ أى هؤلاء الذين يعتلون قمة أية منظمة ـ هم أولئك المستعدون للتقليل من خسائرهم . إنهم على استعداد للاعتراف بسرعة بأنهم قد

ارتكبوا أحد الأخطاء ، وأن يعدلوا الموقف بدلاً من الإصرار حتى يسوء الموقف أكثر فأكثر .

ولكن يا لسوء الحظ ! فإن السواد الأعظم من الناس يقعون فى غرام قراراتهم السابقة ، وما إن يتخذوها فإنهم يترددون كثيراً حيال التخلى عنها ، حتى ولو كانت كل البراهين ضدها . لا تدع هذا يحدث لك . وبدلاً من ذلك ، فلتتخذ قراراً بأن تكون أول من يعرف بأن قراراً اتخذته ، أو نتيجة توصلت إليها ثبت أنها غير صالحة ، أو أثبتت المعلومات فشلها . فكن مستعداً لنبذ القرار القديم ، وتبنى قرار جديد ، أو طريقة جديدة للقيام بالأمور .

■ المرونة تمنحك القوة

طبقاً لما أورده معهد " مينينجر " ، فإن أهم ما تحتاج إليه من صفات لتكون ناجحاً فى القرن الواحد والعشرين هى صفة المرونة ، وخاصة بالنسبة لطريقة تفكيرك . وتشير المرونة إلى استعدادك للتغير ، وتجريب أمور جديدة ، وتعنى على وجه الخصوص أن لديك المقدرة على أن تتخلى باستمرار عن الأفكار القديمة والبالية لصالح الأفكار الجديدة والأكثر فعالية .

يمضى العديد من الناس أغلب أوقاتهم وهم يحاجون ، ويبررون ، سلوكياتهم . إنهم مصرون على مواصلة القيام بشئونهم بالطريقة القديمة نفسها حتى حين يكون من الواضح تماماً أن الطريقة القديمة لم تعد صالحة . والسبيل نحو تجنب هذا الميل هو البقاء مرناً ، خاصة حينما تكون مقتنعاً بشدة أنك على صواب تماماً .

■ معجزة التنمية الشخصية

جاءت واحدة من أهم نقاط التحول فى حياتى حينما اكتشفت فى مقتبل مرحلة العشرينيات من عمرى معجزة التنمية الشخصية . لم تعد حياتى كما كانت فى السابق مطلقاً . حيث تعلمت أنه من خلال عملية التنمية الشخصية يكون بوسع المرء أن يرتقى بذاته حقاً اعتماداً على ذاته وحسب . تعلمت أنه

عن طريق تعلم ما يحتاج المرء لتعلمه من أجل تحقيق الأهداف التى وضعها لنفسه ، لن تكون هناك حدود أمام ما يمكنه تحقيقه ، أو امتلاكه ، أو أن يكونه .

والحق أن **المستقبل يعتمد على الكفاءة** . فقد تخسر غداً كل أموالك ، ولكن مادمت لا تزال تحظى بقدرتك على التفكير ، والتدبر العقلى ، فيمكن لك أن تستعيده بكامله ، وما يزيد عنه . المستقبل فى يد هؤلاء الذين يعرفون أفضل . وهو ليس فى يد هؤلاء الذين **يمتلكون أكثر** فى مقابل من **يمتلكون أقل** ، ولكنه فى يد هؤلاء الذين **يعرفون أكثر** فى مقابل من **يعرفون أقل** .

■ التغير المتسارع

إن المعارف والمعلومات الخاصة بمجال تخصصك تتضاعف كماً كل عامين أو ثلاثة أعوام . فمهما كانت قاعدة المعلومات التى لديك فإنها سرعان ما تصير مهجورة وقديمة . فينبغى عليك أن تكون فى حالة مستمرة من استيعاب الجديد من الأفكار والمعلومات فقط من أجل أن تصير متواكباً مع التطورات والأحداث الجديدة .

ولحسن الحظ ، فإن هناك برنامجاً بسيطاً ومكوناً من ثلاثة أجزاء يمكنك أن تستخدمه لكى تحتفظ بموقعك فى مقدمة الركب . لقد استخدمتُ هذا البرنامج وقمت بتعليمه لآلاف الأشخاص ، ولدىَّ ملفات ممتلئة برسائل من أشخاص تبدلت حياتهم برمتها نتيجة له . والمفاتيح الثلاثة من أجل تنمية متواصلة على المستويين الشخصى والمهنى هى **القراءة المستمرة** ، **والاستماع المستمر إلى البرامج التعليمية الصوتية** ، **والتدرب المستمر** .

■ اقرأ يومياًّ

من أجل بقائك على قمة مجال عملك ، ينبغى أن تقرأ فى حقل تخصصك ساعة كل يوم على الأقل ، مع وضع العلامات على الأجزاء المهمة وتدوين ملاحظات نافعة . وأى مقدار يقل عن ساعة يوميًّا سيعرضك لخطر أن يتجاوزك

منافسوك . وينصح صديقى " جيم رون " : " **اعكف على تجويد ذاتك بالاجتهاد نفسه الذى تعكف به على تجويد عملك** "

وعلى أقل تقدير ، يجب عليك أن تنهض كل صباح ، وتقرأ ما بين ٣٠ إلى ٦٠ دقيقة فى شيء تعليمى . واحرص على تدوين الملاحظات . وراجع ملاحظاتك بشكل منتظم من وقت إلى آخر . تأمل ما قد تعلمته ، وفكر كيف يمكن لك تطبيق الأفكار الجديدة فى حياتك اليومية .

استخدم قدراتك فى التخيل البصرى لكى تتصور نفسك مستخدماً المعلومات الجديدة على نحو ما . من شأن هذا أن يزيد بشكل هائل من سرعة تعلمك وانتفاعك بالمعلومات الجديدة ، كما يرفع من احتمال استخدامك لها لدى أول فرصة .

إذا قرأت لمدة ساعة واحدة يوميًّا ، فهذا سوف يعنى قراءة كتاب أسبوعياً تقريباً . وكتاب كل أسبوع يعنى حوالى ٥٠٠ كتاب على مدى العشر سنوات التالية . وعلى أقل التقديرات ، فسوف تكون بحاجة إلى منزل أكبر من أجل الاحتفاظ بكتبك فحسب ، وغالباً ما سوف تكون قادراً على شرائه كذلك .

■ امنح نفسك الميزة

طبقاً لما أوردته جمعية بائعى الكتب الأمريكية ، فإن نسبة ٧٠٪ بكاملها من المواطنين البالغين من أبناء أمريكا لم يقوموا بزيارة مكتبة تبيع الكتب خلال الخمسة أعوام المنصرمة . والمواطن الأمريكى المتوسط يقرأ ما معدله أقل من كتاب واحد سنويًّا ؛ كما أن ٥٨٪ من الأمريكيين البالغين لم يقرأوا أبداً كتاباً واحداً من الغلاف للغلاف بعد مغادرتهم لمقاعد الدراسة فى المرحلة الثانوية .

فى الحين نفسه ، وفى عصر المعلومات ، إذا لم تكن تقرأ باستمرار فإنك معرض لأن تصير مع مرور الوقت متأخراً ، وخارج إطار المنافسة . أما إذا كنت تقرأ لمدة ساعة يوميًّا ، كتاباً كل أسبوع فسوف تكون مساوياً للحاصل على الماجستير والدكتوراة فى حقل تخصصك ، وذلك بشكل سنوى . ستصبح واحدا من أذكى الأشخاص ، وأكثرهم اطلاعاً ، وأغزرهم إنتاجاً فى مجال عملك .

■ قرع الطبول

منذ بضع سنوات ، كان لى صديق مخلص لا يقرأ إلا قليلاً جدًّا . لم يكن مقتنعاً بأن القراءة قد تمثل أى فارق فى حياته أو دخله المالى . وقد تخلى عن عادة القراءة بعد مغادرته للمدرسة . وكان يجادلنى بأن القراءة ليست على هذا القدر من الأهمية . وفى تلك الأثناء ، كان يكافح ليكسب عيشه . وأصيب بخيبة الأمل على الدوام . فقد كان يفقد الصفقات باستمرار لصالح منافسيه الأكثر اطلاعاً .

ولمدة ثلاثة أعوام تقريباً واظبتُ على تشجيعه أن يبدأ فى القراءة بشكل يومى . وفى النهاية استسلم وبدأ يقرأ كل صباح لدقائق قليلة وحسب . وكم كانت دهشته لمقدار ما نفعته القراءة ، وإلى أى مدى ظهر حسن اطلاعه واتساع معرفته عندما كان يتحدث إلى عملائه .

وسرعان ما صار يقرأ كما نصحته لمدة ساعة يوميًّا ، كتاباً كل أسبوع . وقد تضاعف دخله فى غضون سنة واحدة . واليوم فهو واحد من الأشخاص الأعلى دخلاً فى مجاله . وكلما التقيت به يتباهى بقوله إنه نادراً جدًّا ما يقابل عميلا مطلعاً فى مجال عملهما بنفس درجة اطلاعه هو . وكلما قرأ أكثر صار أكثر قدرة على التنافس ، وحاز على قدر أعلى من الثقة بذاته .

■ لتجنى المزيد لابد أن تتعلم المزيد

القاعدة هى أنه لكى تجنى المزيد من المال ، لابد أن تتعلم المزيد . فلا يمكنك أن تتصدر الركب فى مجال تخصصك بشكل أفضل أو أسرع عما تفعله اليوم إلا بالدرجة التى تتعلم ، وتمارس بها شيئاً جديداً .

يشمل الجزء الثانى من برنامج التنمية الشخصية والمهنية الخاص بك البرامج التعليمية السمعية . إذا كنت ترتحل فى عملك ، فإنك تقضى ما بين خمسمائة إلى ألف ساعة كل عام فى سيارتك . وإذا حولت وقت القيادة هذا إلى وقت للتعلم فسوف تحصل على ما يعادل من ثلاثة إلى ستة شهور بواقع ٤٠ ساعة أسبوعيًّا من الفصول التعليمية الإضافية ، فقط عن طريق التنقل من مكان إلى

آخر . لقد التقيت بعدد لا يحصى من الأشخاص ممن قاموا بمضاعفة دخولهم ضعفين وثلاثة أضعاف ، وأربعة أضعاف بمجرد الفعل البسيط المتمثل في الاستماع للبرامج التعليمية السمعية خلال قيادتهم لسياراتهم هنا وهناك .

■ احصل على كل تدريب يمكنك الحصول عليه

المفتاح الثالث للتعلم المستمر ، لإطلاق إمكاناتك العقلية ، هو أن تحصل على كل تدريب يمكنك الحصول عليه . فإذا ما تم الإعلان عن برنامج تدريبى يقدم في أحد الملتقيات العامة ، فلقد ثبت بالفعل فعاليته القصوى . ولدى الشخص الذى يقدم البرنامج فى الغالب خبرة أعوام عدة ، وقد يكون أمضى مئات الساعات فى تجميع البرنامج الذى ستحصل عليه أنت خلال نصف يوم أو يوم كامل . أحياناً يكون بوسعك أن توفر على نفسك أسابيع ، وشهورًا ، بل وأعوامًا من العمل الشاق عن طريق حضور منتدى تدريبى يقدمه أحد الخبراء الذى يشرح لك الوسائل الفنية والدقيقة لكى تنجز عملك بشكل أسرع وأيسر .

■■■■■

عندما تمزج تلك الأمور الثلاثة ببعضها البعض : القراءة المنتظمة ، الاستماع المنتظم للبرامج التعليمية السمعية ، والتدريب المستمر والمنتظم ، فإنك تحظى بتركيبة حيوية من شأنها دفعك قدماً إلى الأمام ، وبسرعة أفضل كثيراً مما كنت دون تلك الأمور الثلاثة .

■ المعرفة قوة

كما ذكرنا آنفاً ، فقد قال " فرانسيس بيكون " إن المعرفة قوة ، وهى حقيقة جزئية وحسب . فالحق أن المعرفة التى تعتبر فعلاً قوة هى وحدها تلك التى يمكن تطبيقها لأغراض محددة من أجل نفع شخص آخر . فإن أرفف المكتبات مليئة بالمعرفة التى لا تقدم نفعاً لأى شخص .

وحتى تغير تفكيرك بشكل إيجابى وبنَّاء ، عليك أن تواصل تغذية عقلك بالأفكار الجديدة . وأن تبقى مطلعاً على كل حديث فى مجال تخصصك . لابد

أن ترتبط من حين لآخر بالأشخاص الآخرين ذوى الريادة فى حقل تخصصك . لابد أن تبحث على الدوام عن طرق لإنجاز عملٍ علىٍ نحو أفضل ، وأسرع ، وأقل تكلفة ، وأسهل . لابد أن تتحرى دائماً طرقاً لخدمة عملائك وزبائنك بشكل أفضل . لابد أن تبقى على حافة التميز فى مجالك ، بحيث تكون وتستمر فى أن تكون واحداً من أكثر الناس قيمة فى مجال عملك .

■ تفكير بلا حدود

فى عصر المعلومات ، تعد المعرفة هى كل شيء . وما من حدود أمام مقدار المعرفة التى يمكنك جمعها وتطبيقها على حياتك إلا ما يضعه طموحك الشخصى . فما من حدود حقاً أمام ما يسعك إنجازه إلا الحدود التى تضعها أنت بنفسك لنفسك .

كلما تعلمت المزيد سوف تجنى المزيد . وكلما اتسع اطلاعك فى مجالك تصير أكثر شجاعة وثقة فى تطبيق مهاراتك فى عملك . وكلما اتسمت بالشجاعة والثقة ارتقى شعورك بتقديرك للذات ، وإحساسك بقوة الشخصية . وسوف تصير بالفعل **كاسحاً** فى كل ما تقوم به .

أنشطة عملية

١. ابدأ اليوم فى تكوين مكتبتك الشخصية التى تحتوى كتباً فى مجالك . اقرأ من ٣٠ إلى ٦٠ دقيقة كل يوم ، ضع العلامات ، ودون الملاحظات المهمة .

٢. دقق فى كل من النجاحات ، والإخفاقات غير المتوقعة فى عملك . هل يمكن أن يكون إشارة لاتجاه جديد يمكن لك الاستفادة منه ؟

٣. عالج كل مشكلة تقابلك فى حياتك بشكل منهجى . تخيل أن الحل قد يكون هو النقيض تماماً لما تقوم به حالياً .

٤. اجعل عقلك منفتحاً على الدوام أمام الجديد من الأفكار ووجهات النظر . اطرح المزيد من الأسئلة . ضع فى اعتبارك احتمال أن تكون على خطأ .

٥. استمع إلى البرامج التعليمية السمعية فى سيارتك . فلتجعل من سيارتك فصلا دراسيًا متنقلاً . أى " جامعة على أربع إطارات "

٦. انتق إحدى النواحى مما يمكن للخبرة بها أن تعينك على التقدم للأمام فى مسارك المهنى . وضع خطة لدراسة وتعلم كل ما يمكنك فى هذه الناحية . ولتكن الأفضل فيما تقوم به .

٧. لا ترتبط إلا بالأشخاص السعداء المبدعين المتفائلين والإيجابيين الذين يقودون حياتهم نحو أهدافٍ محددة . انضم إلى الفائزين إذا أردت أن تكون أحدهم .



أطلق قواك العقلية

إن الإمكانات الكامنة بداخل الشخص المتوسط لهى أشبه بمحيط لم يبحر إليه أحد ، قارة لم تكتشف بعد ، عالم من الاحتمالات فى انتظار تحريره ، وتوجيهه صوب الخير الأسمى .

ـ " بريان تراسى "

لن يطرأ أى تغير فى حياتك إلا كثمرة لاصطدام عقلك بفكرة جديدة . فالأفكار هى مفاتيح المستقبل . تحتوى الأفكار على أجوبة لكل أسئلتك ، وعلى وسائل تحقيق جميع أهدافك . أنت بحاجة لأن تكون مولداً للأفكار ، بحيث تتوصل باستمرار إلى أفكار جديدة وأحسن من أجل التعاطى مع التغيرات المستديمة ، ومع الفرص التى تبزغ من حولك . ولحسن الحظ أنك مبدع بالفطرة . إنها صفة كامنة ودفينة فيك ، لقد ولدت بها . لكن القدرة على الإبداع منوطة بقانون الاستخدام ، والذى ينص على : " **إذا لم تستخدمها ، فسوف تفقدها** " بشكل مؤقت على الأقل . النبأ السار هو أن بمقدورك إعادة إشعال قدرتك الإبداعية عن طريق ممارسة تقنيات وطرق محددة نعرضها فى هذا الكتاب .

■ خطط للمضى قدماً ، وفكر فى المستقبل

إن تغيير تفكيرك يتطلب منك أن توسع من أفكارك وخيالك بشأن الشخص الذى قد تكونه ، والأمور التى قد تقوم بها ، والأشياء التى قد تمتلكها . إن أى شخص ممن أنجز أى شيء جدير بالتقدير فى الحياة يبدأ بحلم كبير ، أو برؤية لما هو ممكن له أو لها . إنهم يتخطون بيئتهم المحيطة ، بما فى ذلك مشكلاتهم ، والقيود المحددة لهم ، وبدلاً من ذلك يتخيلون أنفسهم أحياناً وهم يعيشون فى المستقبل نمط المعيشة الذى يودون أن يعيشوه . إنك بحاجة لممارسة هذه الطريقة فى التفكير أنت أيضاً .

تحدثنا سالفاً حول **رؤيتك للمستقبل المثالى** . إنك ترسمها بالمضى قدماً للأمام خمسة أعوام . تخيل كل أحلامك وقد تحققت . ماذا ستبدو عليه حياتك إذا كانت نموذجية عا ى كل مستوى ؟ أين ستكون ؟ من الذى سيكون بصحبتك ؟ ما الذى ستعوم به ؟ كم ستجنى من مال ؟ وهكذا إلى آخره .

ومن ثم تعود إلى يومك هذا وإلى وضعك الحالى . وتفكر فى خطوات محددة يمكنك اتخاذها للتركيز ، والاستفادة من فرصك ، ولكى تتغلب على الحدود المقيدة والعقبات . هذا هو الاستخدام المبدئى للتفكير الإبداعى . من أجل أن تحل مشكلاتك ، وتستثير الاكتشافات العقلية الباهرة التى يمكنك الانتفاع بها لتمضى قدماً بإيقاع أسرع صوب بلوغ الأهداف الأهم بالنسبة لك .

■ ثلاثة عقول فى عقل واحد

إنك تفكر بحياتك ، وتسيرها مستخدماً ثلاثة عقول مختلفة . الأول هو العقل **الواعى** . وتستخدم عقلك الواعي لاستيعاب المعلومات الجديدة ، ومضاهاتها بمعرفتك الحالية ، وتحليلها تبعاً لقيمتها أو بنفعها لك ، ومن ثم تقرر أن تتخذ فعلاً أو لا تتخذ . هذا هو العقل الذى توجه به مسار حياتك . ويشار إليه غالباً بالعقل **الموضوعى** .

العقل الثانى الذى تستخدمه هو عقلك **الباطن** (اللاواعى) . وعقلك الباطن هو بنك معلومات هائل الحجم يسجل كل فكرة ، وكل خاطرة ، وانفعال ، أو

خبرة مما قد يمر بك ، أو يخطر لك على مدار حياتك . ويسمى بالعقل الذاتى . ودوره أن يجعل كل كلماتك وأفعالك متوائمة مع مفهومك عن ذاتك ، ومع ما تمتلكه حالياً من مواقف نفسية ، وقناعات ، ومخاوف ، وتحاملات (انحيازات) . إن عقلك الباطن لا يفكر ولا يعقل ، إنه يطيع أوامرك وحسب .

ويعد عقلك الباطن كذلك مسئولاً عن تسيير جميع وظائفك البدنية . إنه يتحكم بجهازك العصبى اللاإرادى ، ومعدل خفقان قلبك ، والتنفس ، والهضم ، والذاكرة الأساسية ، وخلافه . إنه أقرب إلى جهاز كمبيوتر عملاق ، يبلغ من القوة والدقة ما يتيح له تنفيذ مائة مليون أمر فى الثانية . إنه ما يحفظ التوازن لملايين العناصر الكيميائية فى كل خلية من بلايين الخلايا لديك ، وذلك على مدار الأربع والعشرين ساعة .

وعقلك الثالث هو عقلك فائق الوعى . وهذا العقل هو صلتك المباشرة مع الذكاء غير المحدود . إنه يحتوى كل المعرفة ، ويمكنه أن يجلب لك كل الأفكار والإجابات التى قد تحتاج إليها من أجل بلوغ أى هدف قد تضعه نصب عينيك . هذا العقل هو منبع كل الإلهام ، والخيال ، والحدس (البصيرة) ، والخواطر اللطيفة المشرقة . وهو يعمل ٢٤ ساعة يوميًا ، وسوف يجلب لك الإجابة المناسبة تماماً لحل سؤالك أو مشكلتك ، بالضبط عندما تكون مستعداً لها . ويتم تحفيزه بالأهداف الواضحة ، والصور الذهنية الحية المشرقة ، والأوامر الإيجابية الصريحة فى صيغتها المثبتة والمؤكدة .

وإذ تستعين بالعقول الثلاثة جميعها فى تناغم واتساق ، وبالأداء والمهام التى صُمم لها كل منها ، فلسوف تنجز المزيد ، والمزيد من أهدافك ، وبأسرع مما تخيلت أبداً . إن الاستخدام السليم لعقولك الثلاثة أمر مركزى لتغير تفكيرك ، ولتغير حياتك .

■ ثلاثة محفزات على الإبداع

هناك ثلاثة عوامل أساسية تحفز القدرة الإبداعية : ويمكن لك استخدام كل منها بانتظام ، وفى كل شيء تقوم به . وهى : أولاً ، الأهداف الملحة بقوة ؛

ثانيـاً ، المشـكلات الضـاغطة ؛ وثالثـاً . الأسـئلة المحـددة . عنـدما تسـتخدمها جميعها ، ستبدأ في توليد الأفكار بمعدل سيصيبك بالدهشة .

عن طريق استخدام هذه الوسـائل الـثلاث للتحفيـز العقلـى ـ أى الأهـداف ، والمشكلات ، والأسئلة ـ فإنك تقوم بتفعيل عقولك الثلاثة كافة ، وبشـكل فـورى ولحظى ، وتبدأ فى الانتفاع بوظائفها على مستويات أعلـى كـثيراً مـن الشـخص المتوسط .

■ الأهداف الملحة بقوة

العامل الأول واضح التعريف ، وهو **الهدف الملح بقوة** . فينبغى أن تعرف مـا الـذى تريـده بالضـبط ، وأن تضـع موعـداً نهائيًّـا لتحقيقـه ، وأن تجعلـه قـابلاً للقياس ، وأن تضع خطـة لتحقيقـه ، خطـة تعمـل عليهـا بشـكل يـومى . ثمـة علاقة مباشرة ما بين مقـدار وضـوح هـدفك المنشـود أمـام عينيـك ، وبـين مقـدار الأفكار التى ستتوصل إليها لكى تبلغه وتحققه .

إحـدى أكثـر الطـرق فاعليـة فـى تحقيـق الانسـجام مـا بـين أنشـطة عقولـك الثلاثة ، ولكى تنشط قواك الإبداعية ، هى أن تعيد كتابة أهدافك بصيغة الـزمن الحاضر فى كل صباح .

احتفظ بـدفتر صـغير للكتابـة . وفـى كـل صـباح وبعـد الانتهـاء مـن قراءتـك اليومية ، أمض بضع دقائق ، وأعـد كتابـة أهـدافك الكـبرى فـى صـيغة الـزمن المضارع ، تماماً كما لو أنها موجودة بالفعل . أمض ثوانى معـدودة بعـد تـدوينك لكل هدف حتى تتخيل صورة ذلك كما لو أنه قد تحقق بالفعـل . ولتنظـر بعـين عقلك كما لو أنه موجود بالفعل . ثم ابتسم واسترخ ودع عنك هذا كله .

هذه الطريقة المتمثلة فى إعـادة كتابـة أهـدافك كـل صـباح ، وتخيلـها بعـين خيالك كما لو كانت قد تحققت فعليًّا ، ثم تركها تمضى بثقة كاملة لهى جانـب حيوى من عملية خلق المعادل العقلى لما تنشده من أمور .

وباستخدام هذه الطريقة ، سوف تساعد أهدافك على أن تتجسـد حقًّـا حـين تكون مستعداً لها . عن طريق كتابـة أهـدافك وإعـادة كتابتهـا ، فإنـك تغرسـها بذلك بعمق شديد فى عقلك الباطن . ولدى نقطـة محـددة ، فإنـك تنشـط عقلـك

فائق الوعى . وعند هذه النقطة ، ستشرع فى أن تجذب إلى حياتك كل ما يمكن له مساعدتك على بلوغ أهدافك من أناس وظروف .

■ تمثل الشعور

العاطفة هى المفتاح . فكلما زادت قوة رغبتك فى أحد الأهداف ، تجسد بشكل أسرع . وبالمزج ما بين فكرتك عن هدفك ، وبين عاطفتك القوية من الرغبة أو الحماس . فهذا أشبه بالصعود إلى سلم كهربائى صاعد لإمكانياتك العقلية . سوف يسرع عقلك ، ويولد الأفكار من أجل إنجاز الأهداف . وكلما تحليت بالإيجابية والاستثارة والحماس حيال تحقيق أى شىء ، سارع عقلك بالتوجه للعمل ليجلب هذا الشيء إلى حياتك .

فكر فى شعورك إذا ما حققت هدفك . هل ستكون فخوراً بنفسك ، وسعيدًا ، ومرتاحًا ، ومسرورًا أم مبتهجًا ؟ بغض النظر عن الشعور الذى سيغمرك ، يجب أن تتخيل نفسك بكل ثقة وسعادة وأنت تستمتع بذلك الشعور الذى سيغمرك إذا كان الهدف الذى تنشده بالفعل جزءاً من حياتك .

إذا كنت تريد أن تجنى المزيد من المال ، وتحقق مستوى معيشة أعلى ، فلتتخيل أنك هكذا فعليًا ، وتعيش الحياة التى تنشدها . تخيل كيف سيكون شعورك . أغلق عينيك ، وتمثل شعور السعادة ، والبهجة ، والرضا الداخلى . عندما تستطيع أن تمزج ما بين الصورة الذهنية الصافية لهدفك مع الشعور نفسه الذى قد تحظى به إذا ما حققته ، فإنك تنشط الطاقات الأعلى لعقلك . وتحفز حالة الإبداع لديك . وتحصل على رؤى وأفكار من شأنها مساعدتك لتحقيق هدفك بشكل أسرع .

■ المشكلات مثل الفُرص

العامل الثانى الذى يستثير قدرتك الإبداعية كما ينشط عقلك الإيجابى هو **المشكلات الضاغطة** . فإنه فقط حينما تواجه ضغط المشكلات والعقبات يتم

تحفيزك نحو أفضل أداء عقلي لك . إن مواجهة وحل المشكلات المحتومة ومشاق الحياة تجعلك أذكى وأقوى ، وتخرج منك أفضل ما لديك .

لا يفهم معظم الناس طبيعة المشكلات . إنها جانب عادى وضرورى من الحياة . ولا يمكن تجنبها أو تجاوزها . وتنبعث المشكلات على الرغم من بذل أقصى جهودنا لتجنبها . علاوة على أن المشكلات تأتى دون أن يستدعيها أحد .

والجزء الوحيد من أى مشكلة الذى لك عليه سلطان هو استجابتك لمشكلاتك . يستجيب الأشخاص الفعالون لمشكلاتهم استجابة إيجابية وبناءة . وعلى هذا النحو فإنهم يبرهنون على أنهم اكتسبوا مستويات عُليا من " القدرة على الاستجابة " . لقد اكتسبوا القدرة على الاستجابة بشكل فعّال عند وقوع صعوبات غير متوقعة وغير مرغوبة .

إن المشكلات بجميع أنواعها تستثير أفضل ما فيك من صفات . تجعلك قويًّا وواسع الحيلة . وكلما كانت مشكلاتك أكثر ضغطاً ، وكلما زاد ما تستثمره من مشاعر فى حل تلك المشكلات ، صرت شخصاً أكثر إبداعاً . فى كل مرة تقوم فيها بحل إحدى المشكلات بطريقة بنَّاءة ، تصير أكثر ذكاءً وفعالية . ونتيجة لذلك تعد نفسك حتى لحل مشكلات أكبر وأهم .

■ فكر على الورق

من بين الطرق التى تحسن مقدرتك على حل مشكلاتك ، وعلى استثارة قدرتك الإبداعية هى أن تفكر على الورق . اقض بضع دقائق لتسأل : " **ما المشكلة على وجه التحديد** ؟ " ثم اكتب الإجابة أدناه فى صيغة تصف المشكلة بدقة .

يمكنك بعدها أن تسأل : " **ما المشكلة إضافة إلى ذلك ؟** " يجب أن تكون مدركاً أن لكل مشكلة تعريفاً واحداً فقط . وإن أسوأ شيء قد تقع فيه هو أن تحل المشكلة غير المقصودة . وكلما تعددت الطرق التى تحدد بها مشكلة ما ارتفعت قابليتها للحل .

مهما كانت المصاعب ، والعقبات ، والتحديات ، أو العوامل التى تشل حركتك ، أو تمنعك من التقدم بطريقة أو بأخرى ، فلتقم بتعريفها تعريفاً واضحاً كتابةً . فكما يقولون فى مجال الطب : " **إن التشخيص الدقيق نصف العلاج** " .

أحياناً عندما تشرع فى تعريف إحدى المشكلات ، سوف تجد أنها فى الحقيقة " مشكلة عنقودية " . وهى مشكلة واحدة ضخمة تحيط بها مشكلات عديدة أصغر حجماً . ومعظم المشكلات التى تتعامل معها سوف تكون مكونة من مشكلات عديدة أصغر حجماً . فغالباً فى موقف عسير ، تكون هناك مشكلة ضخمة واحدة لابد من حلها قبل أى مشكلة أخرى أصغر حجماً .

وأفضل معالجة لهذا النمط من المواقف هو أن تقوم بتحديد المشكلة الرئيسية ، ومن ثم تحدد الأجزاء الفردية للمشكلة كل على حدة . لابد أن تحدد المشكلة الجوهرية التى لابد من حلها أولاً ، ثم تتعامل مع المشكلات الأصغر بالترتيب . وأحياناً فإن حل جانب واحد من المشكلة يقود للحل الخاص بالموقف برمته .

■ الأهداف ما هى إلا مشكلات

إن الهدف الذى لم تبلغه بعد ما هو إلا مشكلة لم تحلها بعد . لهذا فقد تم تعريف النجاح بأنه **القدرة على حل المشكلات** . إذا لم تكن تجنى مقدار المال الذى تود أن تجنيه ، فهى مشكلة لم تحل . إذا لم تكن تتمتع بمستويات الصحة واللياقة التى تنشدها ، فما هذا إلا مشكلة لابد أن تجد لها حلاً . والعقبة التى تحول دونك وهدفك ما هى إلا مشكلة فى انتظار حل . وأى حائل يمنعك من التقدم ما هو إلا مشكلة أخرى فى انتظار أن تحلها .

وفى كل الحالات ، لتكن مهمتك هى ألا تجعل المشكلة تتحكم فيك ، بل أن تتحكم أنت فى المشكلة .

■ المسمى الوظيفى لعملك

إذا ما سألتك ماذا تفعل لتكسب عيشك ، فلسوف تخبرنى بمسمى منصبك الحالى ، أو توصيف مهنتك . ولكن أياً كان منصبك أو مسماك الوظيفى ، فإن مهمتك الحقيقية هى : " حل المشكلات " . فهذا ما تقوم به طوال اليوم . وهذه هى المقدرة التى تجعلك ذا قيمة . ويتحدد نجاحك فى مجال عملك بمدى كفاءتك فى حل المشكلات ، وبلوغ الأهداف فى منصبك .

لا تشك مطلقاً من المشكلات فى عملك . بل ينبغى عليك أن تكون ممتناً لها . فإذا لم يكن لديك أية مشكلات فى العمل ، فإنه ما من عمل لديك . وعندما لا يكون بمقدور المرء حل المشكلات التى تقع فى عمله ، يتم استبداله بشخص يستطيع ذلك وبسرعة . وعندما تصبح " معالج المشكلات " المتفوق سوف تتم ترقيتك بسرعة لحل مشكلات أضخم وأهم .

من الآن فصاعداً ، فكر بنفسك باعتبارك معالجا للمشاكل . والسؤال الأوحد هو : ما مدى كفاءتك فى وظيفتك ؟ ليكن هدفك أن تصير متفوقاً تفوقاً مطلقاً فى حل أية مشكلة قد يلقى بها العالم نحوك .

■ اطرح أسئلة محددة

الطريقة الثالثة لكى تحفز قدرتك الإبداعية تتم عن طريق طرح **أسئلة محددة** جدًّا . حين تكون الأسئلة حسنة الصياغة ، ومحددة ، ومستفزة ، ومتحدية فإن من شأنها تحفيز عقلك ، وحث تفكيرك . غالباً ما يصف أفضل الاستشاريين أنفسهم باعتبارهم " مستفزين " . فهم لا يقدمون الإجابات الجاهزة . بل يرغمون عملاءهم على طرح أسئلة صعبة ، وتقديم جواب لها .

لكى تستثير قدرتك الإبداعية ، عليك أن تسأل نفسك بعض الأسئلة الصعبة كذلك ، ثم تراجع إجابتك .

أتذكر التفكير من نقطة الصفر ؟ واصل سؤال نفسك : " إذا لم أكن الآن أقوم بهذا الأمر ، فهل سأشرع فيه اليوم بناء على ما أعرفه حالياً ؟ " وسوف تنتابك الدهشة لمدى ما تبلغه من إبداع حين تفحص ، وتراجع كل جانب من جوانب

حياتك بينما تختار أن تبدأ من جديد ، إذا شئت ، بناءً على معرفتك وخبرتك الحالية .

وغالباً ما تكون الإجابة عن أكبر معضلة تواجهك هى أن **تتوقف** ببساطة عن ممارسة أحد الأنشطة كلية . وإذا لم يجد هذا نفعاً ، يمكن أن يكون أذكى ما تقوم به أحياناً هو أن تتخلى عن فعل محدد بكامله . داوم على أن تسأل : " **ما أكثر الحلول بساطة ، وأكثرها مباشرة لهذه المشكلة ؟** "

■ الوضوح هو مربط الفرس

ثمة أسئلة إضافية يمكن لك طرحها لتستثير قدرتك الإبداعية ـ فمثلاً : " **ما الذى أحاول القيام به ؟** " كن واضحاً كل الوضوح فى إجابتك عن هذا السؤال .

متى واجهت أى إحباط ، أو مقاومة فى تحقيقك لأحد الأهداف ، أو سعيك لإحدى النتائج ، اسأل نفسك : " **ما الطريقة التى أحاول تحقيق هدفى من خلالها ؟** " و " **هل يمكن أن يكون هناك طريقة أفضل ؟** " فإياك والوقوع فى غرام طرقك ووسائلك الحالية

ما **افتراضاتك ؟** ما افتراضاتك الواضحة ، وما افتراضاتك الباطنة (اللاواعية) ؟ ما الافتراضات الصحيحة والتى إن تبينت عدم صحتها ، سيتغير تفكيرك جملة وتفصيلاً ؟ كتب " آلكس ماكنزى " : " الافتراضات الخاطئة هى جذور كل إخفاق "

■ المشكلة الحقيقية

كثيراً ما أتعاون مع شركات تحاول أن تسوق أحد منتجاتها ، أو خدماتها الجديدة ، ولديهم صعوبات فى السوق . وحين نتحرى الأسباب الكامنة وراء المشكلات التجارية ، عادة ما يقومون بإعطائى قائمة طويلة من المصاعب التى تواجهها تلك الشركات مع الدعاية ، والترويج ، والأشخاص ، والمبيعات ،

والتوزيع ، والتوصيل ، والخدمة . وعلى الرغم من ذلك كله ، تكون المشكلة الجوهرية على الدوام هى أن مبيعاتهم غير مرتفعة **بما فيه الكفاية** .

ومن ثم أطرح عليهم ثلاثة أسئلة . وهى الأسئلة التى يمكنك طرحها حين تفكر بشأن أى منتج ، أو خدمة محتملة لأى سوق .

السؤال الأول هو : " **هل هناك سوق ؟** أى هل هناك أشخاص يمكنهم شراء هذا المنتج أو الخدمة من أجل التنافس مع المنتجات والخدمات الأخرى المتوافرة حالياً ؟ يبدأ العديدون مشاريعهم التجارية دون أن يدركوا مدى صعوبة جذب عميل بعيداً عن ممول آخر مادام العميل راضياً فى الوقت الحالى عن البائع الآخر .

وإذا كانت إجابة الشركة هى : " نعم ، هناك سوق بلا شك لما نقوم ببيعه . هناك ناس يريدونه ، وعلى استعداد لشرائه منا " ، يكون سؤالى التالى هو : " **هل السوق كبير بما فيه الكفاية ؟** " فهناك العديد من المنتجات أو الخدمات جيدة ، وذات قيمة وجدارة ، لكن ما من سوق كبير بما يكفى لتبرير استثمار كل الوقت والطاقة الضروريين لجلب تلك المنتجات إلى السوق . فثمة استخدامات أمثل وأربح للمال .

■ لماذا تنهار الشركات ؟

يتعرض أشخاص كثيرون للإفلاس ، وخاصة فى مغامرات السمسرة والمشاريع الجديدة ، لا لسبب إلا لأن السوق غير كبير بما يكفى لاستيعابهم ، وليبيعوا بما يكفى لتغطية نفقات إنتاج المنتج أو الخدمة من الأصل . لابد من مقارنة كل استثمار مع الاستثمارات الأخرى الممكنة ، والمتوافرة فى ذات الوقت . قد يكون هناك أماكن أفضل لتستثمر فيها وقتك ومالك .

ويصدق هذا المبدأ عليك أنت شخصيًّا كذلك . مهمتك هى أن **تستثمر نفسك حتى تحصل على أعلى " عائد للطاقة المشتغلة "** . هناك ألف طريقة مختلفة تنفق بها وقتك وحياتك . وأنت نفسك تعتبر أثمن مورد لديك ، ولابد أن تستثمر هذا المورد على الدوام ، حيث يمكن لك الحصول على أعلى عائد .

السؤال الثالث الذى أطرحه على عملائى هو : " إذا كان هناك سوق ، وإذا كان السوق كبيراً بما يكفى ، فهل السوق مركز بما يكفى بحيث يمكن لكم عمل الدعاية ، وبيع ما لديكم بطريقة مراعية للنفقات ؟ "

السؤال الأخير هذا غالباً ما يظهر عندما تظهر فكرة جديدة لمنتج جديد . نعم هناك سوق ، ونعم ، السوق كبير بما يكفى ، لكن هذا السوق موزع على منطقة جغرافية شديدة الاتساع ، بحيث يكون من المستحيل فعليًّا البيع لها بفعالية .

■ وضع القيود فى الاعتبار

من بين الطرق الجيدة لتحفيز الحلول الإبداعية والمبتكرة لمشكلاتك هى أن تطبق " نظرية القيود " . تقول هذه النظرية ، إنه فى كل عملية أو سلسلة من النشاطات ، هناك عامل مُقيد . إنها القيود أو عنق الزجاجة الذى يحدد السرعة التى ستنتقل بها من موضعك حيث أنت إلى الموضع الذى تنشده . إن مجرد القيام بتحديد القيود الحاسمة فى بيئتك المحيطة غالباً ما يستثير أفكاراً ورؤى من شأنها معاونتك على تخفيف تلك القيود .

فعلى سبيل المثال ، لنقل إن هدفك هو مضاعفة دخلك على مدى الفترة من ثلاثة إلى خمسة أعوام القادمة . فإنك تبدأ بتحديد القيود على تحقيق هذا الهدف بطرحِ لسؤال : " لماذا لا يكون دخلى مضاعفاً مرتين لدخلى الحالى ؟ "

كن أميناً مع نفسك . اسأل نفسك الأسئلة القاسية : لماذا لا تجنى بالفعل ضعف ما تجنيه فعليًّا اليوم ؟ ما الذى يعوقك عن هذا ؟ ومن بين كل الأشياء التى تعوقك ، ما العامل المقيد الأساسى الذى من شأنه تحديد مدى سرعة إنجازك لهدفك ؟

■ قم بتطبيق قاعدة ٨٠ / ٢٠

تبدو قاعدة ٨٠ / ٢٠ تنطبق على القيود ، ولكن بطريقة خاصة . فى هذا السياق ، تقول هذه القاعدة إن نسبة ٨٠٪ من القيود التى تعيقك عن تحقيق

هدفك تكمن بداخلك أنت . إنك تحتويها بداخلك ، وليست موجودة فى بيئتك المحيطة .

فقط نسبة ٢٠٪ من العوامل المعوقة لك توجد فى العالم الخارجى . يمثل هذا الاكتشاف صدمة بالنسبة لمعظم الناس . يعتقد السواد الأعظم من الناس أن مشكلاتهم الكبرى نتجت عن مواقف وأشخاص تحيط بهم . وغالباً ما لا يكون هذا صحيحاً . وأغلب أسباب عدم قدرتك على التقدم إلى الأمام ترتبط بقصورك أنت ، وافتقادك للمهارات ، أو للمقدرة ، أو الصفات الشخصية الطيبة .

■ قم بمضاعفة دخلك

لنفترض أنك تعمل بمجال المبيعات ، وأنك تريد مضاعفة دخلك خلال فترة من ثلاثة إلى خمسة أعوام ، هذا إن لم يكن أسرع من ذلك . إن أول قيد حاسم سوف تحدده هو مقدار ما ينبغى عليك بيعه من منتجك أو خدمتك . إذا استطعت حل هذه المشكلة فسوف تبلغ هدفك .

ما إن تحدد هذا القيد الأساسى تسأل عندئذ : " ما القيد الذى يكمن وراء هذا ؟ " قد يكون القيد التالى عليك هو عدد العملاء المحتملين الذين ينبغى عليك العثور عليهم . إذا أمكنك التحدث إلى عدد كافٍ من العملاء المحتملين ، فمن المحتمل أن تضاعف مبيعاتك وأن تضاعف دخلك .

ثم تنظر عندئذ فيما يكمن وراء هذا القيد ، وتسأل عن القيد المسبب لهذا الحد . قد يكون هذا القيد الحقيقى هو مقدرتك على التوقع وجذب العملاء المحتملين ، إنه أمر ما بداخلك ، وليس أمراً فى السوق .

■ انظر حولك

إحدى الطرق الجيدة من أجلك لكى تحدد ما إذا كان القيد داخليًّا أم خارجيًّا هى أن تنظر حولك ، وترى ما إذا كان هناك أى شخص آخر ينجز الأهداف نفسها التى ترغب فى إنجازها . هل هناك أى شخص آخر يجنى بالفعل مرتين ضعف ما تجنيه أنت من بيع المنتج نفسه ، أو الخدمة نفسها ،

وفى السوق نفسه ؟ إذا كان هناك أحد الأشخاص الذى يقوم بذلك بالفعل ، فإن القيد **داخلى** ، وليس خارجياً . إنه أمر بداخلك . إنه قصور فى مقدرة بعينها ، أو إحدى الصفات الملازمة لك مما يتعين عليك تجاوزه .

يقال : " عندما يبدأ الإنسان صراعاً مع ذاته ، فإنه يستحق فعلاً شيئاً ما " . يطرح الشخص المتفوق على الدوام السؤال التالى : **" ماذا يكمن بداخلى ، ويعوقنى عن التقدم ؟ "** ينظر الأشخاص المتفوقون أول ما ينظرون نحو أنفسهم ، قد يكون من الصحيح جدًّا أن هناك شيئا ما بعالمك الخارجى يعمل مثل كابح لقدراتك ، لكن المهم هو أن تبدأ النظر من الداخل . فالفوارق والاختلافات سوف تعثر عليها هناك .

■ اجذب المحفزات والمثيرات إليك

حين تقوم بجذب تلك المحفزات والمثيرات نحوك بوتيرة منتظمة ، فسوف تحث بذلك قدرتك الإبداعية ، وتنير عقلك ، بالضبط كما توقد مصباحاً فى غرفة مظلمة .

عندما تضع نصب عينيك أهدافاً واضحة تتحرق رغبة فى بلوغها ، فإنك تحفز بذلك عقلك الإبداعى . وعندما تضم أهدافك إلى مشكلاتك الملحة ، والتى تم تعريفها تعريفاً واضحاً فإنك تولد المزيد من الأفكار . وحين تطرح أسئلة محددة بشكل متواصل من شأنها استفزاز تفكيرك ، فإنك ترى احتمالات أكثر وأفضل فى كل موقف . وحين تقوم بتعريف القيد ، أو العائق الرئيسى الذى يحول دونك وتحقيق أحد الأهداف أو حل إحدى المشكلات ، فسوف تشرع فى الأداء كعبقرى . إنك بهذا تضع نفسك على الطريق السريع للنجاح والإنجاز الكبير .

■ استخدم كل ذكائك

إنك تحظى بعشرة أنواع مختلفة من الذكاء فى أقل تقدير ، وذلك وفقاً لبحث " هاورد جارنر " بجامعة هارفارد ، ووفقاً لدراسات " شارلز هاندى "

فى إنجلترا . خلال المرحلة المدرسية من حياتك ، كان يتم امتحانك فقط فى نوعين أساسيين من الذكاء : وهما الذكاء اللفظى ، والذكاء الرياضى (الحسابى) . لكن الأبحاث خلال الأعوام القليلة الماضية تشير إلى أنك تحظى بتشكيلة متنوعة من الذكاءات ، ويمكن لك أن تصل إلى العبقرية فى أى منها ؛ بل وبالمزج بين بعضها البعض ، وهى تتيح لك إنجاز أمور فائقة للعادة . مهمتك الأولى هى أن تحدد الذكاء المهيمن لديك ، أو الذكاءات المهيمنة ، ومن ثم تلزم نفسك باستخدام المزيد من هذا الذكاء فى أى شىء تحاول تحقيقه

■ الذكاء اللفظى

ذكاؤك الأول هو الذكاء **اللفظى** . إنه قدرتك على التحدث ، أى قدرتك على تطويع اللغة . ترتبط المقدرة على فهم اللغة واستخدامها ارتباطاً وثيقاً فى أى مجال يتطلب التواصل مع الآخرين . فى كل مجتمع ، ثمة علاقة مباشرة ما بين مستوى طلاقتك اللغوية وبين دخلك . ويمكنك فعلاً زيادة عملائك المحتملين ومعدل ترقيك فقط من خلال تعلمٍ ، واستخدام المزيد من الكلمات .

إن كل كلمة ما هى إلا أداة تخدم تعبيرا عن فكرة . فكلما زاد عدد ما تعرفه وتستوعبه من كلمات زادت درجة تعقيد وتركيب أفكارك . وكلما تحسن مخزونك من المفردات زاد احترام الآخرين لك وإنصاتهم إليك . لهذا تعتبر المهارات اللغوية هى المقياس الأساسى للذكاء .

■ الذكاء الحسابى

الذكاء الثانى المستخدم فى قياس معدل الذكاء العام هو **الذكاء الحسابى** . وهو مقدرتك على التعامل بالأرقام تعاملاً ماهراً ، أى أن تجمع وتطرح وتقسم وتضرب . فى المجال التجارى ، يتمثل فى مقدرتك على قراءة البيانات المالية ، ووضع المشروعات المالية . وكلما اتسعت معرفتك بشأن الأسعار ، والنفقات ، والتكاليف ، والنسب المالية تحسنت القرارات التى تتخذها ، وصرت أعلى قيمة .

يشعر العديدون أنهم ليس لديهم أية مقدرة بشأن الأرقام . وبالتالى يتجنبون أى ناحية أو نشاط تكون فيه المسائل المالية ضرورية من أجل النجاح . ويمكن لهذا أن يكون مدمراً إذا كان أحد أهدافك هو تحقيق الاستقلال المالى . ولحسن الحظ ، أن بإمكانك تعلم استيعاب الأرقام الحاسمة فى عملك بقليلٍ من الدرس والتطبيق . ونتيجة لذلك ، ستصبح أكفأ بشكل كبير ، وقادراً على اتخاذ قرارات صائبة فيما يتعلق بسائر حياتك المهنية .

■ الذكاء البدنى

الناحية الثالثة لعبقريتك المحتملة هى الذكاء **البدنى** . وهذا هو نمط الذكاء الذى يتمتع به الأبطال الرياضيون ممن يحظون بقدرات فائقة للعادة من التوقيت والتناسب فى الحركة واستخدام أجسادهم . إذ يمكن لشخص قد أخفق فى المدرسة على مستوى اختبارات الذكاء اللفظى والرياضى ، أن يظل مع ذلك متفوقاً بشكل غير عادى على المستوى الرياضى ، حتى ولو لم يظهر ذلك أبداً فى بطاقة تسجيل درجاته .

يقلل الكثيرون من شأن أنفسهم بتصديق أنهم غير أكفاء على وجه الخصوص فى الرياضيات ، أو فى نشاطات بدنية محددة . والنبأ السار أنه مع التوجيه الملائم والتمرين يمكنك أن تقدم أداء حسناً فى الرياضة ، مثل السباحة والتزلج على الأرض ، أو الجليد ، أو الماء . إن الأمر منوط فقط برغبتك . فإن لديك من المقدرة البدنية أكثر بكثير مما استخدمته قبل ذلك على الإطلاق .

■ الذكاء الموسيقى

يمكن أن يكون نوع الذكاء الرابع الذى تحظى به هو الذكاء الموسيقى . قد يكون كل من " موتسارت " أو " بيتهوفن " قد أحرزا درجات متدنية فى النشاط الرياضى بالمدرسة ، ومع ذلك لديهم المقدرة على وضع بعض أجمل القطع الموسيقية الكلاسيكية على مر العصور . كثيرون من أهم الموسيقيين وأكثر المطربين من حيث الشعبية والرواج اليوم كانوا سيئين فى المدرسة ، لكن اتضح

أن لديهم قدرة استثنائية على تأليف الموسيقى ، والتعبير من خلالها . كان بمقدورهم تقديم أداء موسيقى بمستويات متميزة للغاية .

■ الذكاء البصرى ـ المكانى

المنطقة الخامسة لقدراتك الذهنية هى الذكاء **البصرى ـ المكانى** . وهى القدرة على رؤية وخلق الأشكال والنماذج . إن كلاً من المهندس المعمارى ، والمهندس الميكانيكى ، والرسام هم أشخاص اكتسبوا إمكانية التخيل بوضوح شديد ؛ لذا سيكون لديهم هذا النوع من الذكاء .

فالمهندس المعمارى مثلاً قد يكون بمقدوره تطوير أبنية جميلة ، أولاً فى عقله ثم على الورق ، ثم يأتى الأشخاص ذوو الذكاء الحسابى ممن يستطيعون تحويل أفكارهم إلى تخطيطات مبدئية ، وأبعاد دقيقة للبناء .

وهو ذلك الذكاء الذى تستعين به لتتخيل وترى أهدافك بعين خيالك قبل أن تحقق هذه الأهداف فى واقعك . وهو نوع من الذكاء والمقدرة التى يمكن لك اكتسابها بالممارسة .

■ الذكاء فى العلاقات بين الأشخاص

النوع السادس لذكائك هو الذكاء فى **العلاقات مع الناس** . وهو الذكاء الذى يجلب أعلى الأجور فى الولايات المتحدة . وهو القدرة على التواصل مع الآخرين ، والتفاوض معهم ، والتأثير عليهم وإقناعهم . ويتسم هذا النوع من الذكاء بدرجة عليا من الحساسية للأفكار ، والمشاعر ، والمحفزات ، ورغبات الآخرين . والشخص الذى يتمتع بمستوى ذكاء عال فى العلاقات الشخصية لديه القدرة على التفاعل مع الناس بشكل مؤثر من أجل إنجاز الأمور .

وغالباً ما ينمى كل من المدراء الناجحين ، وقادة الفرق والمجموعات ، بل وحتى ضباط العسكرية ذكاء العلاقات الشخصية بدرجات عليا . ونتيجة لذلك ، يرغب الناس فى العمل والتعاون معهم فى إنجاز أهداف جماعية .

وأعلى الأشخاص أجراً فى مجال المبيعات هم أولئك المتفوقون فى إقناع الآخرين بشراء منتجاتهم وخدماتهم . كما أن أوسع رجال الأعمال نفوذاً ، والاستشاريين الخبراء ، والمحترفين يبدون ذكاءً فى العلاقات بشكل متواصل . وهى المقدرة الأهم والوحيدة من أجل النجاح السياسى . وقد تكون هذه هى ناحية العبقرية المحددة بالنسبة لك كذلك .

■ الذكاء فى العلاقة مع النفس

نوع ذكائك السابع هو الذكاء فى **العلاقة بالنفس** . وهو المقدرة على الوعى بذاتك ـ من تكون ومن لا تكون . وبهذا الذكاء ، تعلم تحديداً ماذا تريد ، وما لا تريد . يكون بمقدورك تحديد الأهداف لنفسك ، ووضع الخطط لإنجازها . إن الأشخاص الذين يحظون بمستويات عالية من الذكاء فى علاقتهم بأنفسهم هم أشخاص أكفاء فى تأمل الذات ومراقبتها . يتأملون طرق تفكيرهم ومشاعرهم . ونتيجة لفهمهم لأنفسهم بشكل أفضل ، فهم أكثر فعالية فى التعامل مع الآخرين .

وكلما ارتفع مستوى ما تحظى به من وعى بذاتك ، والأفكار المكتسبة من تأملك لنفسك ، ارتفع مستوى ما لديك من استيعاب للذات . وكلما استوعبت ذاتك بشكل أفضل وأسرار تفكيرك ومشاعرك ، ارتفع ما لديك من قبول للذات . وكلما ازداد قبولك لذاتك كشخص ذى قيمة واستحقاق ، ازداد حبك واحترامك لنفسك . وكلما أحببت نفسك أحببت الآخرين وأحبوك هم كذلك . إن الذكاء فى العلاقة بالنفس مهم جدًّا من أجل حياة موفقة وسعيدة ، ويمكن لك تنميته واكتسابه بالممارسة .

■ ذكاء الاستثمار (المضاربة)

ذكاؤك الثامن هو ذكاء **الاستثمار** ، وهو القدرة على رؤية فرص السوق ، ومن ثم تجميع المصادر المتنوعة معاً من أجل إنتاج منتج ، وخدمة يمكن بيعها من أجل الربح . وهذا الذكاء من بين أنواع الذكاء التى تجلب أعلى الأجور

لأصحابها فى مجتمعنا اليوم ، وهو أساس كل مشروع تجارى ناجح سريع الازدهار .

إن أغلب أصحاب الملايين العصاميين ، والعديد من أصحاب البلايين العصاميين قد بدأوا من نقطة الصفر ، وكونوا ثروتهم بتطبيق ذكائهم الاستثمارى على فرص السوق التى ظهرت أمامهم ، قبل أن يسبقهم الآخرون . هجر " بيل جيتس " الدراسة بجامعة هارفارد لكى يضع أساس شركة مايكروسوفت بفكرة تطوير بعض البرمجيات للسوق الناشئ لأجهزة الكمبيوتر الشخصية ، أما " مايكل ديل " فقد بدأ يجمع أجهزة الحاسب الآلى الشخصية فى غرفته الخاصة فى الجامعة . إن لديهم مستويات عالية من ذكاء الاستثمار . ولعل لديك هذا أنت أيضاً .

الذكاء الحدسى

نوع ذكائك التاسع هو الذكاء **الحدسى** . وهو القدرة على الإحساس بالصواب والخطأ لأى موقف ، والقدرة على الحكم على الآخرين بسرعة وبدقة ، والتوصل إلى أفكار ورؤى بمنأى عن المنطق أو التدريب .

لدى العديد من الأشخاص قدرة هائلة على الحكم على الشخصية . إذ يبدو أنهم يعلمون مقداراً هائلاً من المعلومات الخاصة بأحد الأشخاص فى غضون ثوانٍ معدودة لا أكثر من لقائهم ، أو حتى من سماع أصواتهم وحسب .

وحدس النساء أكثر احتراماً من حدس الرجال . ولكن حينما تجرى اختبارات على الرجال والنساء ، وتقدم لهم أسئلة معتمدة على الحدس ليجيبوا عنها ، فإن درجات كل من الرجال والنساء تأتى متساوية تماماً . ولكن لماذا إذن نبدى احتراماً كثيراً لحدس النساء ؟ يرجع هذا لأن النساء أنفسهن ينصتن إلى صوت حدسهن ، ويثقن فيه أكثر مما يفعل الرجال .

لحسن الحظ ، فإن ذكاءك الحدسى هو هبة فطرية ، ويمكن زيادته عن طريق زيادة استخدامه . كلما أنصت أكثر لجسدك ووثقت فيه ، صار أكثر حدة ودقة . وبينما تستخدم حدسك أكثر سوف تتلقى المزيد من الإجابات الأفضل

منه . قالت الكاتبة " جاين بوندر " : " **يبدأ الرجال والنساء فى تحقيق عظمتهم حين يبدأون فى الإنصات لأصواتهم الداخلية** "

■ الذكاء التجريدى

نوع ذكائك العاشر هو الذكاء **التجريدى** ، أو الذكاء المفاهيمى . إنه ذلك النوع من الذكاء الذى تمتع به " آينشتاين " الذى استطاع أن يتخيل نفسه ممتطيا صهوة شعاع من الضوء ، ونتيجة لذلك كان بمقدوره وضع نظرية النسبية ، والتى كانت ثورية إلى أبعد حد فى مجال الفيزياء .

وقد رأى العالم " إف إيه كيكيول " ثعباناً يلتف حول نفسه ويقضم ذيله . وأدرك أن هذا يعد مفتاحاً لحل التركيب الحلقى لجزىء البنزين ، وهو ما كان كشفاً حاسماً لقرننا الحالى .

وكثيراً ما يحدث فى حياتك ، أن تخطر لك فكرة مفاجئة ، أو صورة مركبة من عدة عوامل تعمل على تكوين شىء جديد . مما يمكن له أن يسفر عن فكرة تجارية جديدة ، كما جرى مع " روى كروك " عندما لاحظ طرق الإنتاج بالجملة لإعداد شطائر " الهامبورجر " والبطاطس المقلية الذى وضعه الأخوان " ماكدونالدز " من " سان بيرناردينو " . وبهذه الفكرة بدأ شركة ماكدونالدز التى تتكون من ثلاثين ألف وحدة .

■ جوانب ذكائك تجعلك شخصاً متفرداً

إن تركيبة ذكاءاتك من المحتمل أن تجعل منك عبقرياً ، كما تجعلك مختلفاً عن أى شخص آخر ممن جاءوا إلى هذه الأرض . فلتفكر فى نفسك على النحو التالى تخيل أن تلك الذكاءات العشرة مثل الأعداد العشرة من صفر وحتى تسعة . وإذا وضعت فى اعتبارك أية مدينة كبيرة ستجد أن بها مئات الآلاف من الأشخاص لكل منهم رقم هاتف مختلف ، على الرغم من أن أرقام هواتفهم كلها مكونة من شفرة الحى السكنى وزيادة سبعة أعداد .

إذا أعطيت نفسك درجة من صفر إلى تسعة فى كل ذكاء من الذكاءات العشرة ، ستجد رقماً من عشرة أعداد يصف تركيبتك الشخصية من الذكاء . هذه التركيبة المتفردة من الذكاءات كأنها رقم الهاتف الشخصي لمستوى ذكائك . أما شفرة الرقم العقلى الخاصة بك فهى ما تجعلك مختلفاً عن كل شخص آخر قد عاش من قبل . بالضبط مثل شفرة الدانا (DNA) ، فإن التطابق مع أى شخص آخر له نفس التركيبة العقلية التى لك محتمل بنسبة عدة مليارات إلى واحد .

■ استخدام عقلك غير المحدود

عن طريق تنمية تركيبتك الفريدة من الذكاءات واستغلالها كذلك ، يمكن أن يرتقى أداؤك إلى مستويات فائقة . إنك بحاجة أولاً إلى تقدير وتقييم ذكاءاتك ، ثم تعطى لنفسك درجة فى كل منها . وبعد ذلك ، تحدد نواحى بعينها للذكاء تقدم لك أقصى متعة ، تلك الجوانب للذكاء التى استخدمتها بنجاح كبير فيما مضى . وفى النهاية ، قلب النظر من حولك ، وفكر فى نوع العمل الذى يمكنك القيام به ، ويتيح لك استخدام تركيبتك الخاصة من الذكاء بأعلى مستوى .

وقبل كل شيء ، عليك أن تنمى احتراماً كبيراً لنفسك ، ولقوتك العقلية المحتملة ، وقد قام عالم النفس " آبراهام ماسلو " بتقدير نسبة لا تتجاوز ٢٪ من البالغين ممن يقومون بكل ما أمكنهم بناءً على مواهبهم الخاصة . إضافة لذلك ينبغى أن تنمى مستوى أعلى من الإيمان والثقة بقدرتك على استخدام قواك العقلية لكى تتغلب على أى عقبة ، ولتحقق أى هدف تضعه نصب عينيك .

■ ثلاث طرق للتعلم

لديك طرق ثلاث للتعلم ، سمعية ، بصرية ، وحركية . فإن بمقدرتك أن تتعلم **بالاستماع** ، وأن تتعلم **بالنظر** ، أو أن تتعلم **بالإحساس والحركة** . كل

شخص يستعين بالنماذج الثلاثة للتعلم ، ولكن لكل شخص كذلك ما يسمى بنمط التعلم **المحبب** .

➤ المتعلم البصري

المتعلمون **البصريون** يميلون لرؤية الأشياء رؤية واضحة قُبالتهم . وهم يعالجون المعلومات بأعينهم . إن لديهم إحساساً بصريًّا حاداً ، ويحبون لقاء الأصدقاء وزملاء العمل بشكل شخصي . وإذا ما قدمت لهم معلومات لفظية حول نتائج العمل ، سيسألون : " ألديك هذه المعلومات مكتوبة ؟ "

وهم قراء نهمون . فإذا استشهدت بكتاب أو بمجلة ، فسوف يرغبون في الحصول على نسخة ورقية منه يقرأونها بأنفسهم . يحبون التقاط الصور ، ويحبون رؤية الأشياء وليس التحدث عنها . ولعل المتعلمين البصريين يمثلون ٥٠٪ من السكان .

➤ المتعلم السمعى

إن المتعلم السمعى يجب أن ينصت إلى الآخرين ، وإلى البرامج التعليمية الصوتية ، وللكتب المسجلة ، وللموسيقى ، والمحاضرات التعليمية والخطب ، والمنتديات . وهم متحدثون نشيطون ، ويفضلون أن يتم عرض وشرح الأفكار والمفاهيم الجديدة عليهم . إذا أعطيتهم تقريراً مكتوباً ، سيلقون نظرة سريعة عليه ، ثم يسألون : " ما الذى يقوله ؟ "

يقول المتعلمون السمعيون أشياء من قبيل : " لهذا وقع طيب على أذنى " ، أو " إننى أنصت لما تقول " ، أو " سيكون لهذا صدى غير طيب " .

وهم كذلك حساسون تجاه الموسيقى ، ويستمتعون بأجهزة الصوت عالية الجودة ، والحفلات الموسيقية ، والأسطوانات المدمجة ، وسائر المنتجات الصوتية . يمثل السمعيون حوالى ٤٠٪ من السكان .

◄ التعلم بالممارسة

الطراز المحبب الثالث للتعلم هو الطراز الحركى ، أو التعلم بالممارسة واللمس . فالأشخاص الحركيون يعانون أشق المعاناة إذا هم جلسوا وحسب . إنهم يرغبون فى أن يكونوا نشطين ، أن يجربوا الأمور بأنفسهم ، وغالباً ما يتجاهلون التعليمات المكتوبة (الجانب البصرى) ، أو التعليمات المنطوقة (الجانب السمعى) .

إنك تجد الحركيين فى أى طراز من العمل الذى يتطلب براعة يدوية ، من قبيل أعمال النجارة ، الميكانيكا ، البناء والإنشاء ، وحتى قيادة الشاحنات أو السيارات . كما أن الأبطال الرياضيين أشخاص حركيون أيضاً .

■ أنت متفرد حقًّا وصدقاً

ما الوسيلة المفضلة لديك فى التعلم ، وفى التعاطى مع العالم ؟ ستكون سعيداً وراضياً فقط حين تحقق الانسجام والتناغم بين ما تقوم به على مستوى العالم الخارجى ، وبين الشخص المتفرد ، وشديد الخصوصية الذى يكمن بداخلك .

حينما تقوم بالمزج بين الذكاءات المهيمنة لديك والطرق المفضلة لديك فى التعلم ، يكون بمقدورك التوصل لتركيبة من الذكاء ، والمقدرة من شأنها أن تتيح لك تحقيق وإنجاز أمور فائقة للعادة فى حياتك .

■ افتح أبواب عقلك ليتدفق

هناك وسيلتان قويتان يمكنك استخدامهما لكى تحرر قوتك العقلية ، وتولد المزيد من الأفكار لبلوغ أحد الأهداف . وتسميان بـ " **التفكير العفوى الفردى** " و " **التفكير العفوى الجماعى** " " **Brain Storming** "و" **Mindstorming** "

الطريقة الأولى تثريك على المستوى الشخصى ، والثانية ستجعلك ناجحاً عن طريق تمكينك من الاستعانة بالقوة العقلية للأشخاص الآخرين . وتعد هاتان الطريقتان سبباً رئيسياً فى تكوين ثروة العديد من أصحاب الملايين العصاميين . ويمكن لك استخدامهما تقريباً فى أى وقت ، وفى أى مكان .

■ التفكير العفوى الفردى من أجل الأفكار

غالباً ما تسمى عملية التفكير العفوى الفردى بـ " طريقة العشرين فكرة " وهى شديدة الفعالية فى توليد الأفكار ، بحيث إنك حينما تشرع فى استخدامها فسوف تتغير حياتك برمتها . ولقد علمتها للكثير من عشرات الآلاف من الأشخاص على مستوى العالم كله . وكل من يستخدمها يلحظ تحسنات عميقة وفورية فى كل جانب من جوانب حياتهم التى طبقوا فيها هذه الطريقة .

والطريقة بسيطة ، وربما لهذا فإنها شديدة الفعالية . وكل ما أنت بحاجة إليه هو صفحة بيضاء من الورق . وأعلى الصفحة ، اكتب مشكلتك الحالية ، أو الهدف ولكن بصيغة سؤال .

لنقل إن هدفك هو مضاعفة دخلك خلال العامين التاليين . ولتضع السؤال الخاص بهذا الهدف فى أوضح صيغة ممكنة له . وكلما كان سؤالك أكثر وضوحاً تحسنت قدرة عقلك على التركيز عليه ، وعلى إنتاج إجابات أفضل جودة .

وهكذا ، فبدلاً من كتابة " كيف يمكن أن أجنى المزيد من المال ؟ " اكتب : " ما الذى يمكننى القيام به لكى أضاعف دخلى خلال فترة الأربع والعشرين شهراً التالية ؟ " وتذكر أن تكتب هذا السؤال أعلى الصفحة .

■ ابتكر ٢٠ إجابة

ثم ألزم نفسك بابتكارٍ على الأقل ٢٠ إجابة مختلفة عن هذا السؤال ، ركز جهدك فى كتابة ٢٠ أمراً مختلفاً يمكن لك القيام به ، ومن شأنه مساعدتك على مضاعفة دخلك . ويمكنك أن تكتب أكثر من ٢٠ إجابة ، ولكن يتوجب عليك كتابة ٢٠ على الأقل .

ومن المحتمل أن تكون إجابتك الأولى واضحة وبسيطة . فقد تكتب : " الاجتهاد فى العمل " ، " العمل لفترة أطول " ، " الارتفاع بمستوى تعليمى " ، " تحسين مهاراتى فى نواح معينة " ، وهكذا . سيكون الأمر سهلاً . أما الإجابات من ٥ إلى ١٠ فسوف تكون أصعب . لكن الإجابات العشر

الأخيرة ستكون على درجة من الصعوبة البالغة والمعذبة ، كما يعتصر المرء حجراً للحصول على قطرة ماء .

ولكن من أجل الحصول على أقصى فائدة من هذا التدريب ، لابد أن ترغم نفسك على مواصلة الكتابة حتى تجيب عن السؤال بعشرين طريقة مختلفة . ويمكن لك التلاعب بتلك الإجابات إذا شئت . فعلى سبيل المثال ، يمكنك كتابة النقيض تماماً لإحدى إجاباتك السابقة . كما يمكنك توليد إجابات مضحكة أو سخيفة .

■ فكر خارج الصندوق

وعلى سبيل المثال ، قد تكتب : " الاجتهاد فى العمل بوظيفتى الحالية " . وقد تكون إجابتك التالية هى " العمل بدرجة أقل بوظيفتى الحالية " . أو " الاجتهاد فى وظيفة مختلفة " . أو قد يكون الشروع فى مشروعك الخاص . أو أن تعمل فى وظيفة إضافية لرفع دخلك ، أو العمل لبعض الوقت فى مجال آخر .

إذا ما كان دخلك يعتمد على البيع ، وإذا كان نجاحك فى البيع يعتمد على العملاء المحتملين ، فقد تكون إجابتك هى **مضاعفة** عدد العملاء المؤهلين الذين تلتقى بهم أسبوعيًّا . أو قد تكون رؤية عملاء أكثر ممن لديهم قدرة شرائية مزدوجة من منتجك . أو قد تكون إجابتك هى أن تبيع منتجاً مختلفاً بعمولة أعلى لكل صفقة .

وعلى أى حال ، فإن الإجابات المحتملة لا يحدها سوى خيالك أنت . وقدرتك على توليد الأفكار لمساعدتك فى كل نواياك ومقاصدك غير المحدودة .

■ أهمية الفعل

ما إن تقدم عشرين إجابة على الأقل لسؤالك ، فلترجع إلى إجاباتك ، ولتختر على الأقل إجابة واحدة ستتخذ فعلاً بناءً عليها فى التو والحال . وهذه الخطوة على درجة كبيرة من الأهمية ! إن ما يحتفظ بتيار أفكارك متدفقاً عبر

عقلك هو اتخاذك لفعل من نوعٍ أو آخر . فما إن تتخذ خطوة بناءً على فكرة من الأفكار ، سرعان ما ستخطر لكً فكرة أخرى لخطوة أخرى .

وإليك تدريبًا يمكنك استخدامه لمضاعفة أثر هذه الطريقة للعشرين فكرة ضعفين أو ثلاثة أضعاف ، وبعد أن تولد على الأقل عشرين فكرة ، وتختار فكرة واحدة ستقوم بتنفيذها على الفور ، يمكنك عندئذ أن تطبق طريقة العشرين فكرة على هذه الفكرة الجديدة ، لتولد ٢٠ طريقة مختلفة لتضع هذه الفكرة موضع التنفيذ الفعلى .

■ أول شىء فى الصباح

إذا ما ولدت ٢٠ طريقة لتحقيق هدفك الرئيسى فى الصباح قبل انطلاقك ، ستجد نفسك تفكر تفكيراً مبدعاً ومبتكراً طوال اليوم . سيكون عقلك أكثر حدة وانتباهاً . وسترى حلولاً للمشكلات والعقبات بمجرد أن تعترض طريقك . كما ستنشط قانون التجاذب ، وتشرع فى أن تجذب إلى حياتك من الأشخاص والموارد ما من شأنه مساعدتك لبلوغ هدفك .

إذا قمت بهذا التمرين يومياً لمدة خمسة أيام فسوف تتمكن من توليد مائة فكرة جديدة لمعاونتك على بلوغ أهدافك فى الأسبوع التالى . وإذا التقطت بعدها فكرة واحدة يوميًّا ، فسوف تبادر بتوليد خمس أفكار أسبوعياً . وهى أفكار أكثر مما يتوصل إليه الشخص المتوسط في شهر ، أو حتى عام كامل .

إذا ما قمت بتوليد ٢٠ فكرة يوميًّا ، وقمت بذلك خمسة أيام أسبوعيًّا ، ولمدة ٥٠ أسبوعاً كل عام ، فسوف يتوافر لديك كم هائل من الأفكار التى ستبلغ خمسة آلاف فكرة جديدة لتحسن حياتك وعملك كل عام . وإذا ما قمت بتنفيذ فكرة واحدة جديدة فقط كل يوم ، على مدار خمسة أيام أسبوعيًّا ، ولمدة ٥٠ أسبوعاً كل عام فلسوف تستخدم ٢٥٠ فكرة سنويًّا من شأنها مساعدتك على حل مشكلاتك ، وتحقيق أهدافك .

يعيش الشخص المتوسط بأقل القليل من الإبداع . وعادة ما يكون ضحية لـ " الجمود النفسى " (Psychosclerosis) و (الحفاظ على التوازن الحيوى) أو (homeostasis) حيث يكتفي بالحفاظ على أداء الامور نفسها فى المستقبل

مما كان يقوم به في الماضي ، سواء كان يجدى نفعاً أم لا . حين تمارس التفكير العفوى الفردى بوتيرة منتظمة ، سرعان ما تحظى بأفكار نيرة كثيرة مما لن يسعك تنفيذه خلال ساعات اليوم .

الكثير من الأشخاص حققوا الثراء باستخدام هذه الطريقة للعشرين فكرة ، والتى كانت فاعلة أكثر من أية طريقة أخرى تم اكتشافها من أجل التفكير الإبداعى . وكل ما يلزم لكى تصبح هذه الطريقة ناجحة هى أن تمارسها فى حياتك بانتظامٍ . كل المطلوب أن تكون مستعداً لاستخدام التفكير العفوى استخداماً متواتراً ، ومن ثم تنفذ الأفكار التى ولدتها إلى أن تصير هذه العملية جزءاً عاديًّا وطبيعيًّا من حياتك .

■ التفكير العفوى الجماعى مع الآخرين

يمكن للتفكير العفوى الفردى أن يكون تدريباً تقوم به بمفردك . لكن التفكير العفوى الجماعى Brainstorming هو نوع من التفكير العفوى يتم فى إطار مجموعة ، لكن قواعده تختلف اختلافاً طفيفاً .

وكان " آليكس أوزبون " المتخصص فى تنفيذ الدعاية والإعلانات هو أول من توصل إلى مفهوم التفكير العفوى الجماعى ، ووُصف أول مرة فى كتابه الصادر عام ١٩٤٦ بعنوان " Applied Imagination " وقد انتشر واستخدم عبر العالم كله ، وفى جميع أنواع المنظمات والمواقف ، بغرض توليد الأفكار لأسباب متنوعة . وهى عملية بسيطة جدًّا لا يصعب تعلمها واستخدامها .

➤ الخطوات الست لعملية التفكير العفوى الجماعى .

الخطوة الأولى : قم بدعوة مجموعة من الأشخاص . والعدد المثالى للأشخاص فى جلسة التفكير العفوى الجماعى من أربعة إلى سبعة . ولكن تحت الرقم أربعة ، ليس لديك ما يكفى من العقول من أجل توليد مجموعة كبيرة ومتنوعة بما يكفى من الحلول المختلفة للمشكلة . ولكن مع عدد أكثر من سبعة

أشخاص ، ستصبح المجموعة أكبر من اللازم لكى تتاح لكل مشارك فرصة وافية ليساهم ، ويدلو بدلوه .

الخطوة الثانية : لا تسمح بالانتقاد أو الاستخفاف ، فالجانب الجوهرى من عملية التفكير العفوى الجماعى هو ألا تقيِّم الأفكار التى تظهر خلال الجلسة . فالتركيز الكامل لجلسة التفكير العفوى يكون على توليد أعظم **مقدار** من الأفكار الممكنة فى غضون فترة زمنية قصيرة .

فلا شيء يقضى على جلسة التفكير العفوى الجماعى أسرع من ميل الأشخاص لانتقاد الأفكار خلال ظهورها . فما إن يتم انتقاد أفكار أحدهم حتى تصل جلسة التفكير العفوى لطريق مسدود . فلا أحد يود أن يتعرض للمهانة ، أو أن يضع نفسه فى موقف سخيف قبالة الآخرين . ولهذا لابد أن ينصب تركيزك على كم الأفكار ، ودع تقديرها ، والحكم عليها لوقت آخر ، أو لأشخاص آخرين .

الخطوة الثالثة : ضع حدًا زمنيًا معينًا . والطول النموذجى لجلسات التفكير العفوى يتراوح من ١٥ إلى ٤٥ دقيقة . فإحدى مهام المديرين وقادة المجموعات والفرق هى أن يجلسوا مع فريقهم بوتيرة منتظمة لتطبيق التفكير العفوى حول مشكلات محددة . ادع كل الأشخاص معاً ، وأعلن أنكم ستجرون تفكيراً عفوياً حول هدف بعينه أو موقف بعينه لمدة ١٥ دقيقة ، ثم يعود كل منكم إلى عمله مجدداً . وسوف تكون مندهشاً للنتائج .

الخطوة الربعة : اختر قائداً للمجموعة . ومهمة القائد هى تشجيع كل فرد على أن يساهم بأكبر قدر ممكن من المساهمة . وإحدى أفضل الطرق لقيادة جلسة تفكير عفوى هى أن يدور المرء حول الطاولة ، ويشجع كل شخص على المساهمة بفكرة ـ بالضبط كما يضع كل شخص ورقته فى لعبة الورق ، حينما يتم تشجيع كل لاعب على أن يدلو بدلوه ، أو يتم عبوره لمن يليه . وبمجرد أن تدور حول الطاولة مرتين سوف يبدأ الأشخاص فى توليد أفكار بمعدل سريع .

الخطوة الخامسة : اختر شخصاً ليقوم بتتبع مسار الأفكار . فإن الوظيفة الأساسية لجلسة التفكير العفوى هى هذا التسجيل . وهو الشخص الذى يكتب الأفكار بمجرد ظهورها .

الخطوة السادسة : كن حريصاً بشأن التوقيت . فلتبدأ جلسة التفكير العفوى ، ولتنهها فى الموعد المحدد تماماً ، بصرف النظر عن مدى سير الأمور سيراً حسناً . وفى النهاية ، تقوم بتجميع كل الأفكار ، وتنحيتها جانباً ليتم تقييمها فى وقت لاحق .

■ الأفكار على بطاقات للفهرسة

فى نمط آخر من جلسات التفكير العفوى التى تضم عشرات الأشخاص ، فإننا نقسم المجموعة كلها إلى مجموعات فرعية أصغر ، ونوزع على كل منها بطاقات مفهرسة . وعلى كل مجموعة أصغر حجماً أن تقوم بتوليد أفكار فى الإجابة عن السؤال أو المشكلة . ولاحقاً ، يتم تجميع البطاقات المشتملة على الأفكار . ثم يتم خلط هذه البطاقات وإعادتها إلى المجموعات الفرعية مجدداً ، ولكنها تكون مختلطة تماماً .

فى المرحلة الثانية من التمرين ، يطلب من كل مجموعة أن تتناول الأفكار المدونة على البطاقات التى تلقوها وأن يقيموها ، وأن يقوموا بترتيبها وفقاً لقيمتها قبل أن يعيدوها مجدداً للمجموعة الكلية .

فى جلسة تضم ٢٠ أو ٣٠ شخصاً ، سيتم توليد مائتين أو ثلاثمائة فكرة خلال ٣٠ دقيقة ، وحين يتم تجميع تلك الأفكار ، وتوزيعها ، وتقييمها وإعادتها مجدداً للمجموعة الكلية ، فإن النتائج عند ذاك تكون مثيرة للدهشة ! ولقد عملت مع شركات توصلت إلى الكثير جداً من الحلول لمشكلات كانت تواجهها ، ولكن دون أن يكون لديهم من ساعات عمل خلال اليوم ، أو من أشخاص عاملين ، ما يكفى لاتخاذ خطوات بشأنها ، إلا أقل القليل .

■ الفريق المنزلى

إذا كنت على علاقة وثيقة بشخص آخر ، فيمكن لكما تكوين فريق تفكير عفوى جماعى ممتاز ومستمر . كزوج وزوجة ، أو أى شخصين ، يمكنهما معاً توليد تيار متدفق من الأفكار ، مادامـا لا يحاولان تقييم أو انتقاد الأفكار فى الوقت نفسه الذى يولدانها فيه .

■ الأفكار تمنحك الطاقة

هناك جانبان لعملية تحرير قواك العقلية ، وتسخير العبقرى الذى يقبع بداخلك . الجانب الأول هو قبول فكرة كونك فائق الذكاء بطريقتك الخاصة . والثانيٍ هو أن تستخدم الطرق والوسائل الموصوفة فى هذا الفصل إلى أن تصير جزءاً لا يتجزأ من طبيعتك الشخصية . فكما تنمو العضلات وتصير أقوى باستخدامها ، ستنمو عضلاتك العقلية ، وتصير أقوى فى كل مرة تؤدى فيها أحد هذه التمارين .

وهناك أمر مشوق ومشجع للمعنويات بشأن توليد الأفكار التى تعينك على بلوغ أهدافك . فكلما زاد عدد ما تولده من أفكار تحليت بقدر أعلى من الطاقة والحماسة . وكلما تحليت بقدر أعلى من الحماسة والطاقة ، صرت أكثر ثقة فى قدرتك على تحقيق أى هدف قد تضعه نصب عينيك . وكلما زاد عدد ما تولده من أفكار تغير تفكيرك بشأن ما يمكن لك حقًّا أن تكونه وأن تحققه ، وذلك بوتيرة أسرع . وفى نهاية الأمر ، سوف تصل إلى نقطة من تفكيرك الخاص حيث ستكون مكتسحاً .

أنشطة عملية

١. حدد أهم هدف أو مشكلة فى صيغة سؤال ، واكتبه فى أعلى إحدى الورقات . ثم قم بتوليد ٢٠ إجابة على الأقل لسؤالك .

٢. ضع قائمة بأكثر مشكلاتك إلحاحاً ، أو العقبات التى تحول دون تحقيقك لأهدافك . ما الحل الأكثر بساطة ومباشرة لكل منها ؟

٣. فكر فى أهم هدف لديك واسأل : " لماذا لم أحقق هذا الهدف بالفعل ؟ "

٤. حدد العوامل المقيدة ، والتى يتحدد بناءً عليها مدى سرعة زيادة دخلك . ما الذى يمكنك عمله فى التو والحال لتجاوز تلك العقبات المقيدة ؟

٥. ما جوانب **الذكاء** التى يبدو أنك أفضل فيها من الجوانب الأخرى ؟ كيف يمكن لك إدارة حياتك الشخصية والعملية بحيث تستفيد بدرجة أعلى من تلك الجوانب ؟

٦. ما الشىء الذى أجدته خلال الماضى ؟ ما الأنشطة التى تمنحك أقصى شعور بالأهمية ؟

٧. ما جوانب عملك التى تمنحك أعلى عائد للطاقة ؟ كيف يمكن لك بناء حياتك العملية والشخصية ، بحيث تنفق المزيد من الوقت فى تلك الجوانب الأعلى عائداً ؟



اشحن تفكيرك

تختبئ فى داخل كل مشكلة فرصة ذهبيـة ، مـن القـوة بحيـث تجعـل المشـكلة لا وزن لهـا . ولقـد تحققـت أعظـم قصـص النجـاح علـى أيـدى أشخاص تعرفوا على إحدى المشكلات ، وحولوها إلى إحدى الفرص .

ـ " جوزيف شوجارمان "

تكاد الطريقة التى تفكر بها بشأن نفسك وحياتك أن تحدد كل شيء يحـدث فى حياتـك . ومسـئوليتك الأولى هـى أن تحكـم زمـام السيطرة علـى تفكـيرك ، والاحتفاظ بكلماتك وأفكارك مركزة بوضوح على ما تنشده حقًا من أمور . ولحظـة بعـد أخـرى ، يتوجـب عليـك أن تـرفض الـتفكير فـى الأمـور التـى لا ترغـب فيها . هذه الصيغة البسيطة هى مفتاحك نحو الصـحة ، والسـعادة ، والرفاهيـة الشخصية .

ويدور هذا الفصل حول " تفكير الاحتمال " . وهو عملية النظر إلى كـل شـيء يجرى من حولك من زاوية الاحتمالات والفرص ، وليس من زاويـة المصـاعب أو المشكلات . وليكن هـدفك أن تجعـل هـذا الأسـلوب طريقـة معتـادة مـن الـتفكير لديك ، وشأنها شأن سائر العادات ، يمكن اكتسابها . فإن بوسعك تنميتها عـن طريق التكرار . وفى نهاية الأمر ستصير شخصاً إيجابيًّا وبناء مائة بالمائة فى كل شأن مما تقوم به .

■ الاتجاه العقلى الإيجابى

يرتبط الاتجاه العقلى الإيجابى ارتباطاً وثيقاً بالنجاح فى كل مجال من مجالات الحياة . فإننا نميل للأشخاص المبتهجين والمتفائلين على العموم بشأن عملهم وحياتهم الشخصية ، ونرغب فى الارتباط بهم . فما من أحد يود قضاء وقت مع شخص سلبى ، ومتشائم ، وشكاء .

ولسوء الحظ ، فمن السهل الانزلاق فى عادة الانتقاد والتشكى ، فإننا محاصرون على الدوام بالمعلومات السلبية ، من الإذاعة والتلفاز ، والصحف والمجلات ، وفى تواصلنا اليومى مع الآخرين . وقد يكون من الصعب الارتفاع فوق تيار السلبية المتدفق الذى يحاصرك ويغمرك ، لكن القيام بهذا أمر لا غنى عنه إذا أردت الاحتفاظ بارتفاع معنوياتك ، والاحتفاظ بذهن صاف وإيجابى .

■ استجب للضغوط استجابة بنَّاءة

يمكن تعريف الاتجاه العقلى الإيجابى على أنه **الاستجابة البنَّاءة للضغوط** ، وهذا لا يعنى أنه بصرف النظر عما يحدث ، فإنك ستكون سعيداً ومسروراً طيلة الوقت . لكن التحلى باتجاه عقلى إيجابى بدلاً من ذلك يقتضى منك التعامل مع المشكلات المحتومة لحياتك اليومية على نحو أكثر فعالية من الشخص العادى .

لا يمكن تجنب الضغوط . والمشكلات لا تنتهى مطلقاً . والإخفاقات والإحباطات تحدث للجميع ، وطول الوقت . والأمر الوحيد الذى لك عليه سلطان من أى نوع هو كيف تستجيب لتلك الأحداث الجالبة للضغوط . فإذا استجبت لها بطريقة بنَّاءة ، وإيجابية ، فسوف تحتفظ باتجاه إيجابى على وجه العموم . فحين يتسم عقلك بالصفاء والهدوء ، تصير أكثر إبداعاً وتيقظاً وستصبح أكثر قدرة على رؤية الأساليب المتعددة لحل مشكلاتك ، وللاستمرار فى المضى إلى الأمام قدماً صوب بلوغ أهدافك .

أما حين تستجيب بشكل سلبى أو غاضب إزاء مشكلة أو إحدى الصعوبات ، فإنك تستثير سلسلة من ردود الأفعال العصبية التى تغلق أكثر

جوانب عقلك إبداعاً . وبدلاً من الاتجاه نحو طريقة التفكير المتمثلة فى " رد الفعل والاستجابة " ، فإنك تنمى لديك عقلية " الكر أو الفر "

■ خمس خطوات نحو القوة الشخصية

هناك عملية من خمس خطوات نحو اكتساب القوة ، والتى يمكنك استخدامها للاحتفاظ بنفسك إيجابيًّا ، ولتحقيق أهدافك بوتيرة أسرع . تجمع عملية الخطوات الخمس هذه أفضل التقنيات التى تم اكتشافها على الإطلاق للتغير العقلى المستديم . فهى تشتمل على كل المبادئ الأساسية التى تحتاج لمعرفتها لتصبح أعلى فعالية " ومفكراً فى الاحتمالات " بشكل إيجابى فى حياتك .

والخطوات الخمس هى : أولاً ، " **تخيل النماذج المثالية** " ، ثانياً " **النطق اللفظى بالنماذج** " ؛ ثالثاً " **تخيلها بذهنك بصريًّا** " ؛ رابعاً " **الشعور بها وجدانياً** " ؛ وخامساً " **إدراكها فعليًّا** " . ودعنى أشرح كيف تعمل كل واحدة منها على حدة ، ثم كيف تعمل بالتعاون فيما بينها .

■ تخيل مستقبلك المثالى

لعل أضخم العقبات أمام تحقيق حياة رائعة هى " المعتقدات المقيدة للذات " . وكل شخص لديه منها ، لدى بعض الأشخاص الكثير والكثير منها بحيث تكاد تصيبهم بالشلل عندما يحين أوان الأفعال .

إن " المعتقد المقيد للذات " ما هو إلا فكرة لديك بأنك محدود على مستوى من المستويات ، على مستوى الوقت ، أو الموهبة ، أو الذكاء ، أو المال ، أو القدرة ، أو الفرصة السانحة . وكنتيجة لتلك المعتقدات ، والتى تكون أغلبها غير صحيحة ، فإنك تعيق نفسك عن اتخاذ الخطوات الضرورية ، لكى تحقق نمط المعيشة الذى ترغبه .

والوسيلة لكى تتحرر من خلالها من تلك المكابح السلبية الجاثمة على إمكاناتك هى أن تغير أسلوب تفكيرك بشأن من أنت ، وما الممكن حقًّا بالنسبة

لك . أى أن تضع جانباً أى فكرة عن القيود والحدود ، وأن تشرع فى أن تتصور بشكل مثالى ، وتتخيل نمط الحياة التى تنشدها بعد مرور أسبوع من الآن ، أو شهر ، أو عام ، أو خمسة أعوام ، كما لو كان كل شيء ممكناً ومتاحاً .

فى تخيل النماذج المثالية ، تتأمل كل الجوانب الأساسية لحياتك ، وتتخيل كيف سيبدو كل جانب منها إذا كان موافقاً لرغبتك بالتمام والكمال ، وذلك على كل وجه من الوجوه .

■ أرنى الأموال

ابدأ بدخلك . كم ترغب فى أن تجنى من المال بعد عام أو عامين أو ثلاثة أو خمسة أعوام من اليوم ؟ انظر حولك واسأل : " من سواى يجنى هذا المقدار من المال الذى أرغبه ، وما الذى يفعله ويختلف عما أفعله ؟ " وإذا لم تكن تعرف أو إذا لم تكن متأكداً فاسأل هؤلاء . قم بواجباتك .

ما المعارف ، والمهارات ، والقدرات التى يتوجب عليك إتقانها لجنى المال ؟ ما نوع العمل الذى يمكن لك القيام به من أجل تحقيق هذا المقدار من الدخل ؟ ما المنصب الذى سوف تحتله فى شركتك ؟ ما المدى الذى سترتقى إليه فى مجالك أو تخصصك الاحترافى ؟ وكنت تعمل بمجال المبيعات ، فما مدى ما يتوجب عليك بيعه ، ولمن ؟

■ صمم حياتك المثالية

تخيل نمط معيشتك المثالى . إذا لم تكن أمامك أية حدود على الإطلاق ، فكيف تحب أن تعيش ، يوماً بعد الآخر ؟ وإذا كنت مستقلاً ماليًّا ، فما نوع المنزل الذى تحب أن تعيش فيه ؟ ما نوع السيارة التى تود أن تقودها ؟ ما مستوى الحياة الذى تود تقديمه لأسرتك ؟ ما نوع الأنشطة التى تحب الانخراط فيها على مدار كل أسبوع ، وكل شهر ، وكل عام ؟

ما مقدار الوقت الذى ترغبه للانطلاق فى إجازة ، وأين تود أن تذهب ؟ وماذا تحب أن تفعل ؟ ما نوع الأنشطة التى تستمتع بها أكثر من غيرها ؟ إذا

كنت مضطراً للتغيب عن العمل لمدة شهر ، وبحوزتك كل ما تحتاج إليه من مال ، فكيف ستقضى هذا الوقت ؟

■ التخطيط العائلى

أشرك عائلتك فى تصميمك لنمط الحياة المثالى . ولتجعل هذا جزءاً دائماً من علاقتكم ببعضكم البعض . فكلما زاد عدد الأشخاص الذين لديهم فرصة لمناقشة مسار فعل معين زاد التزامهم بما يقررون فى نهاية الأمر .

منذ وقتٍ مضى ، جلس أحد أصدقائى مع زوجته وأطفاله ليناقش مسألة أنه يعمل أكثر من اللازم ، ولا يقضى مع أسرته وقتاً كافياً . وراحوا يتخيلون كيف يمكن لهم قضاء وقتهم مع بعضهم البعض كأسرة إذا لم تكن أمامهم أية حدود . ولقد ساهم الجميع بأفكار ، بمن فيهم الأطفال الصغار .

ونتيجة لهذا التمرين ، فقد اتخذوا بعض القرارات بشأن كل من الوقت ونمط المعيشة . فقد قرروا الانتقال من المدينة إلى منزل أكبر به فناء أوسع فى الريف . ولقد أعاد تنظيم أسبوع عمله ، بحيث يعمل لأربعة أيام كل أسبوع فى المدينة ، من ١٠ إلى ١٢ ساعة كل يوم ، ثم يعمل لثلاث أو أربع ساعات فقط خلال يوم واحد بمكتبه فى منزله الريفى . وانتهى إلى قضاء المزيد من الوقت مع أسرته ، والحصول على إشباع بدرجة أعلى من حياته . الجزء الأفضل كان أن كلاً من نتائجه فى العمل ودخله ارتفعا بالفعل وفقاً لهذه الخطة الجديدة .

■ فلتحول طموحك المثالى إلى واقع ملموس

حين تجلس لتصمم نمط معيشتك المثالى ، يمكن لك أن تقارنه بما تفعله اليوم ، ولاحظ الاختلافات . يمكنك عندئذٍ أن تبدأ التفكير بشأن كيف تقترب بحياتك الحالية **الحقيقية** إلى النمط **المثالى** الذى تخيلته لنفسك .

عندما تتخيل الحالة المثالية لدخلك ولنمط معيشتك ، فإنك تُنمى بهذا رؤية لحياتك . أى أنك تبدأ فى ممارسة السمة الأساسية للقيادة الشخصية . تبدأ فى

التخطيط لمستقبلك ، وتصمم الخطط لتحول أحلامك المستقبلية إلى واقع وحقيقة حالية .

■ الصحة واللياقة

يجب عليك أن تتخيل الوضع المثالى لحالتك الصحية كذلك . تخيل أن صحتك مثالية من كل وجه . كيف سيختلف الأمر عما هو عليه اليوم ؟ وبشكل دقيق كم تريد أن تبلغ من الوزن ، وما مستوى اللياقة الذى ترغب فى الاستمتاع به ؟ كيف يمكن مقارنة هذا بما أنت عليه اليوم ؟ ما الخطوات التى عليك اتخاذها ؟ وما التغييرات التى ستجريها لترسى عاداتك الصحية من أجل أن تصير الشخص المثالى الذى ترغب أن تكونه على المستوى الشخصى ؟ وليكن هذا الوصف عندئذ هو رؤيتك للمستقبل المثالى الخاص بك .

■ الشخص الذى ستصير إليه

فلتصنع مستقبلاً مثاليًّا من زوايا التنمية الشخصية والتنمية المهنية . ما نوع الشخص الذى ترغب فى أن تكون عليه فى المستقبل ؟ ما المعارف والمهارات الإضافية التى ترغب فى اكتسابها ؟ فى أى النواحى تود أن تصير متفوقاً حتى الحد الأقصى ؟ ما الموضوعات التى تود أن تتقنها ؟ ما الذى تحتاج إلى تعلمه حتى تتقدم ، وترتقى إلى قمة مجالك ؟ ما خطتك الخاصة بالنمو لتنتقل من موضعك الحالى لموضعك المنشود ؟

■ رسالتك فى الحياة

عندما تكون بصدد التخطيط الشخصى الاستراتيجى لنفسك ، فلتبدأ دائماً برسالة الحياة . وهى تعريف واضح لما تريد أن تكونه وتنجزه على وجه التحديد فى تاريخ مستقبلى ما . ولكى تضع رسالتك فى الحياة فعليك أن تخطط مسبقاً ، وتتخيل أنك ناجح فى تحقيق كل أهدافك فى ناحية

بعينها . ومن ثم تصف حياتك وأنشطتك فى هذه الناحية تحديداً كما لو كانت حقيقية اليوم بالفعل .

فعلى سبيل المثال ، قد تكون رسالة حياتك الشخصية شيئاً من قبيل **" إننى شخص سعيد ، يتمتع بالصحة ، وإيجابى ، يؤدى عملاً رائعاً ، ويتلقى عنه أجراً طيباً للغاية ، ومحط احترام من عملائه وزملائه ، ومحبوب من أسرته كل الحب "** .

هذا النمط لرسالة الحياة يمكنه بعد ذلك أن يعمل كمخطط تنظيمى لحياتك . يمكنك استخدامه لاتخاذ قرارات عن طريق مقارنته بما أنت بصدد القيام به ، حتى ترى إذا كان متوافقاً مع رسالتك أم لا . فإذا لم يكن متفقاً معها ، أو مع تصورك المثالى للشخص الأمثل الذى ترغب أن تكونه ، فلن تقوم به .

■ علامة قياس لاتخاذ القرارات

لقد أعددت جلسة تخطيط استراتيجى لصالح شركة كبرى من فترة وجيزة . كان بحوزة المدراء التنفيذيين ما يزيد على مائتين وخمسين مشروعاً ممكناً فى مخططاتهم المرسومة . ولكن بعد أن أرسينا القيم ، والرؤية العامة ، والرسالة المثلى للشركة ، فقد قاموا على الفور بتنحية أكثر من مائتين من تلك المشروعات الممكنة . فقد بات جليًّا لكل من حضر الاجتماع أن تلك المشروعات لم تكن متفقة مع هويتهم ، أو مع هوية الشركة ، ومع ما أرادوا تحقيقه مستقبلاً . يمكن لهذا أن يجدى معك أنت كذلك .

إن إحدى مشكلاتك اليوم هى أنك منهك بالكثير ، والكثير من الأمور التى عليك القيام بها فى وقت قليل جدًّا . أمامك الكثير مما يجب التفكير بشأنه . فأنت غارق فى الكثير جدًّا من المشكلات ، والاحتمالات ، والفرص . عندما تتخيل وضعك المثالى فى المستقبل ، وتصير شديد الوضوح بشأن نوع الحياة المثالية التى تتطلع لتحقيقها فى وقت ما من المستقبل ، فسوف تبدأ على الفور فى اتخاذ قرارات أفضل فى أنشطتك اليومية . ستبدأ فوراً فى إلغاء الأنشطة التى لا تتفق مع مقصدك المنشود .

■ مفتاح للسعادة

يعتبر التعريف الواضح للوضع المثالى الذى تطمح فى الوصول إليه فى أى مجال من مجالات حياتك المهمة ، هو نقطة الانطلاق لاتخاذ قرارات أفضل فى الوقت الراهن ، والتى ستقود إلى النجاح والسعادة فى المستقبل . فبينما تشعر بنفسك تمضى قدماً لإنجاز الوضع المثالى ستشعر بأنك أسعد وأعلى ثقة بنفسك . وكلما أحرزت تقدماً صوب هدف واضح ، أو مجموعة من الظروف المثالية زاد ما تتحلى به من طاقة وحماسة .

■ تعريف الذكاء

قامت منظمة " جالوب " " Gallup " منذ بضعة أعوام بمقابلة ١٥٠٠ رجل وامرأة من بين أنجح الأشخاص ، بغرض البحث عن السمات المشتركة للنجاح . ولكن حينما سئلوا عن تعريف " الذكاء " قدموا إجابة غير متوقعة

فلم يعرِّف أهل القمة من هؤلاء الذكاء حسب الاستطلاع على أنه IQ أو معدل متوسط الذكاء العقلى ، أو على أنه تحقيق درجات مرتفعة فى الامتحانات المدرسية ، ولكن على أنه طريقة فى التصرف . إن الذكاء السلوكى عُرف بأن القيام بتلك الأمور التى تدفع المرء صوب أهدافه وحسب . عرفوا الذكاء على أنه المقدرة على الإقصاء المتواصل لتلك الأنشطة المستهلكة للوقت ، والتى لا تساعد المرء على تحقيق أهدافه ، بل والأسوأ من هذا **تبتعد** به عن أهدافه .

■ كن ذكيًّا

متى قمت بشيء ينتقل بك باتجاه أهدافك وأفكارك التى وضعتها بنفسك ، فإنك بهذه الطريقة تتصرف بذكاء . وهذا بغض النظر حقاً عن مستوى تعليمك ، أو معدل ذكائك العقلى . ولهذا فإن هناك الكثير من الأشخاص متوسطى الذكاء ، أو كانوا متوسطى الأداء فى المدرسة ممن أنجزوا ما يفوق كثيراً ما أنجزه أشخاص من حملة المؤهلات الجامعية . لقد ركز هؤلاء المنجزون أكثر

فأكثر على وقتهم وطاقتهم من أجل الأنشطة التى تستهدف إنجاز تلك الأهداف وحسب ، والتى لها الأهمية القصوى عندهم .

■ ضع طموحك فى كلمات

الجزء الثانى من عملية الخطوات الخمس هى أن تصيغ **لغوياً** وبوضوح طبيعة الشخص الذى تريد أن تكونه ، والأمور التى تريد أن تقوم بها ، والأهداف التى تبغى بلوغها . وتصيغ ذلك فى جمل مثبتة ومؤكدة . لأنه بوسعك إعادة برمجة عقلك الباطن تماماً بهذه العبارات المثبتة ، فباستخدامها مراراً وتكراراً ستجد أن إمكاناتك غير محدودة .

يقول قانون نشاط العقل الباطن إنه أياً كان ما تردده مراراً وتكراراً على نفسك فى عقلك الواعى سينتهى بأن يتقبله عقلك الباطن . وما إن يتقبل عقلك الباطن أفكارك الواعية كأوامر ، فإنه يمررها بدوره نحو عقلك فائق الوعى ، والذى يعمل عندئذ على مدار ٢٤ ساعة فى اليوم ليحققها فى حياتك .

فمع العبارات المثبتة والمؤكدة والإيجابية ، يمكن لك إحكام السيطرة على محتوى عقلك الباطن وعقلك الواعى ، ويكون بوسعك تنشيط قواك العقلية . ويمكنك الولوج إلى عالم العقل العظيم الذى من شأنه مساعدتك للتحرك بوتيرة أسرع نحو أهدافك من دخل أعلى ، وعلاقات أفضل ، وصحة أحسن ، ونجاح أعظم شأناً فى مجال عملك .

■ الأضلاع الثلاثة لمثلث البرمجة الإيجابية

إذا كانت صياغة جمل إيجابية مثبتة على شكل مثلث فإن لها أضلاعًا ثلاثة . ويجب اكتمال الأضلاع الثلاثة من أجل تحقيق أعلى فعالية لها ، وهى **الطابع الشخصى ، الطابع الإيجابى ، زمن المضارع** .

إن عقلك الباطن شأنه شأن حاسوب من نوع خاص . فلا يمكن التوصل إليه وتنشيطه إلا من خلال الكلمات والأوامر المقدمة فى لغة ذات خصوصية . فهو لا يقبل إلا الأوامر الإيجابية المصاغة بطابع شخصى ، وفى الزمن المضارع ، كما لو

أن الهدف قد تم تحقيقه بالفعل . فهو لا يدرك لا الزمن الماضى ولا الزمن المستقبلى .

إن أفضل عبارة مثبتة بالنسبة لى هى : " **إننى أحب نفسى !** " مكررة مراراً وتكراراً بروح من الثقة التامة . فعندما تكرر " إننى أحب نفسى " مراراً وتكراراً يوميًّا ، فإنك ترسل هذه الرسالة إلى أعماق عقلك الباطن . وكلما زاد حبك لنفسك ارتفع تقديرك لذاتك . وكلما ارتفع تقديرك لذاتك ارتقى أداؤك فى كل ناحية من نواحى حياتك . وكلما زاد حبك لنفسك تحسن أداؤك ، وكلما تحسن أداؤك زاد حبك لنفسك .

■ شجع نفسك بنفسك

من أجل أن تحسن أداءك فى عملك ، أو فى أى ناحية أخرى تتطلب مهارة أو مقدرة ، ردد باستمرار عبارة : " **أنا الأفضل ، أنا الأفضل ! أنا الأفضل !** " فعن طريق التحدث إلى نفسك كما لو كنت بالفعل الشخص الذى ترغب فى أن تكونه فى وقتٍ ما بالمستقبل ، تكون بهذا المشجع والمحمس لنفسك . ستجد نفسك عندئذ تقدم أداء أفضل فأفضل بصرف النظر عما تقوم به .

هناك عبارة أخرى قوية يمكنك ترديدها كل صباح قبل أن تنطلق وهى : " **إننى أحب عملى !** " فأحياناً عندما تستيقظ فى الصباح ، لن تشعر بالحماس بشكل خاص بشأن اليوم التالى . فيمكنك السيطرة على عقلك وعواطفك بترديد " إننى أحب عملى ! " حتى تشعر بذلك حقًّا وصدقاً .

والأفضل من هذا ، يمكنك أن تبدأ كل يوم بعبارة : " **إننى أحب نفسى وأحب عملى !** " . وهذه العبارة ، إذا كررتها بحماسة عدة مرات فى الصباح ، سوف تشحذك وتحمسك وأنت تنطلق إلى عملك .

■ تحكم بحديث الذات

تتحدد نسبة ٩٥٪ كاملة من عواطفك وفقاً للطريقة التى تتحدث بها إلى نفسك . يقول د. مارتن سليجمان " فى كتابه (Learned Optimism) إن

" النمط التفسيرى " يعد عاملاً حاسماً فى تحديد ما إذا كنت شخصاً إيجابيًّا أم سلبيًّا

ويعرَّف نمطك التفسيرى على أنه **الطريقة التى تفسر بها الأمور لنفسك** . إذا كنت تفسر الأمور لنفسك بطريقة إيجابية فستكون إيجابيًّا . وإذا كنت تفسرها بطريقة سلبية ، فستكون سلبيًّا . ما توصل إليه " سليجمان " هو أن الأشخاص المتفائلين حين يقع لهم أمر سيئ يفسرون الحدث أو التجربة دائماً لأنفسهم على أنها أمر محدد ومؤقت ، وليس ظرفًا عامًّا طويل المدى .

تخيل أنك تجرى مكالمة لترويج منتجاً ، والعميل لا يبدى اهتماماً بما تبيعه له . والأمر لا يجدى ، فهذا مضيعة للوقت . إذا كنت شخصاً **إيجابيًّا** ، ستقول شيئاً من قبيل " حسناً ، إنها مجرد مكالمة ترويجية واحدة " . هذا يجعل الأمر عارضاً ووقتياً . سوف تقول بعد ذلك " لقد قضى العميل فى الغالب يوماً سيئاً " . هذا يضع الأمر فى حدوده . ثم تقول " سأكون أكثر نجاحاً فى المكالمة التالية " . فبهذا تركز على المستقبل . فحين تقصى عائقًا مؤقتًا بهذه الطريقة ، فإنك تحتفظ بعقلك فى حالته الإيجابية . أى أنك تظل متفائلاً وواثقاً .

■ لا تأخذ الأمور على محمل شخصى

حين يواجه الأشخاص السلبيون مشكلات أو عوائق أو صعوبات فإنهم يقومون بتأويلها تأويلاً مختلفاً عن الأشخاص المتفائلين والواثقين . فعندما يخفقون إخفاقاً عارضاً ومؤقتاً ، وهو أمر يحدث بطريقة أو بأخرى ، فإنهم يؤولون ذلك على الفور كإعلان شخصى عن عدم كفاءتهم وقصورهم . فإذا ما صادفتهم مكالمة ترويج مبيعات غير ناجحة يقولون : " لابد أننى رجل مبيعات فاشل . أو إن منتجنا غير جيد . أو العملاء غير مهتمين بما نبيعه . أو لن أنجح مطلقاً فى هذا المجال "

وبتعبير آخر ، فإنهم يعممون الإخفاق الصغير ، ويضخمون حجمه بدلاً من تجاوزه باعتباره عقبة مؤقتة ، ويتطلعون إلى المكالمة التالية . أى أنهم يؤولون التجربة تأويلاً سلبيًّا . ومن ثم يكون لها أثر سلبى على صورتهم الذاتية فهم

يقولون لأنفسهم : " لست كفؤًا " . ويتدهور مستوى عملهم ، ويقدمون أداءً أكثر سوءاً فى المرة التالية .

والنبأ السار بالرغم من ذلك أن طريقة تأويلك لأى حدث هو أمر يقع تحت نطاق سيطرتك . فالأمر منوط باختيارك . إنك من تحدد كيف سيكون شعورك ، ورد فعلك عن طريق كيف تختار أن تفسر موقفًا بعينه لنفسك . فلتختر أن تسبغ عليه الوجه الإيجابى . فأنت فى موضع المسئولية .

■ فلتبسط الأمور

حين تنطق بأهدافك فى صيغة عبارات مثبتة وإيجابية ، ينبغى أن تستخدم كلمات يمكن لعقلك الباطن أن يفهمها بسهولة ، وينطلق للتعامل معها . لتكن عباراتك بسيطة وعملية . فمثلاً عبارة " إننى أحب نفسى " عبارة شخصية . وعبارة " إننى الأفضل " هى عبارة شخصية وإيجابية . وعبارة " إننى أحب عملى " هى عبارة شخصية وإيجابية ، وفى زمن المضارع .

تلك هى أنواع العبارات المثبتة التى يتقبلها عقلك الباطن فى التو والحال باعتبارها أوامر . فلها أثر فورى على طريقة تفكيرك فى نفسك وشعورك حيالها . وهى تزيد من تقديرك لذاتك ، وثقتك بنفسك على جناح السرعة . ولكى تحتفظ بتفاؤلك عليك أن تواصل الحديث إلى ذاتك من زاوية ما تنشد أن تكونه ، وليس من زاوية ما هو قائم فى اللحظة الحاضرة .

فى مجال البرمجة اللغوية العصبية ، تسمى الطريقة التى تتحدث بها إلى نفسك بشأن ما يحدث لك بـ " النمط التأويلى " الخاص بك . والطريقة التى تفسر بها الأمور هى جانب رئيسى من تغيير تفكيرك . والمسألة على الدوام هى ما إذا كنت تفسر الأمور التى تجرى من حولك بطريقة إيجابية أم سلبية وتذكر أن المتفائل يرى نصف الكوب الممتلئ ؛ بينما يرى المتشائم نصف الكوب الفارغ . فلتختر أن تكون متفائلاً .

■ فلتكن مهووساً ، لكن بصورة عكسية

لقد بدأ صاحب الملايين " دابليو . كليمنت ستون " حياته ببيع الصحف في شوارع " شيكاغو " وهو ابن ١٢ عاماً . ومضى حتى أسس شركة (Combined Insurance Company of America) ومات مؤخراً عن عمر يناهز المائة عام بثروة تقدر بـ ٨٠٠ مليون دولار . لقد كان ملهماً عظيماً لآلاف الأشخاص ، وكان معروفاً بعادته وهو كونه " مهووساً بشعوره بأنه مضطهد ؛ ولكن بصورة عكسية "

إن المهووس بمسألة الاضطهاد هو شخص يعتقد أن الناس تتآمر ضده . أما المصاب بهوسٍ عكسيٍ ، فعلى العكس ، فهو شخص مقتنع بأن العالم يتآمر ليجعله شخصاً ناجحاً . فالمهووس العكسى يصر على أن يفسر كل شيء يحدث على أنه جزء من خطة كبرى ترشده نحو تحقيق النجاح . وكان دابليو . كليمنت ستون " معتاداً على أن يستجيب لكل صعوبة تقابله بعبارة حاسمة " هذا جيد ! " ومن ثم يركز انتباهه على العثور على الجانب الجيد فى هذا الموقف . وكان دائماً ما يعثر على شيء ما ، حتى ولو كان مجرد درس له قيمته .

إذا قمت بتغيير كل مشكلة إلى موقف ، أو تحد ، أو فرصة ، فإن استجابتك للمشكلة ستكون إيجابية وبنَّاءة ، وليست سلبية وغاضبة . إذا نظرت نحو كل مشكلة باعتبارها فرصة محتملة ، فدائماً ما ستعثر بداخل المشكلة ، على فرصة أو منفعة يمكنك الانتفاع بها .

اعتاد " نورمان فينسنت بيل " أن يقول : " حينما يشاء الله أن يهبك عطية من عطاياه ، فقد تظهر لك فى ثوب مشكلة " أى : " وعسى أن تكرهوا شيئاً وهو خير لكم " ، وكلما كانت المشكلة التى تواجهها ضخمة ، كانت الهبة أو العطية أكبر كذلك - حيث سيأتيك فى هيئة دروس ذات قيمة ، أو أفكار ورؤى . فهل هو النصف الممتلئ من الكوب أم النصف الفارغ ؟ إن الأمر بين يديك أنت .

■ لن تصدق قبل أن ترى بعينيك

الجزء الثالث من عملية الخطوات الخمس لشحذ تفكيرك هو **التخيل البصرى Visualization** . ولعلك تدرك بالفعل كم يمكن لهذا أن يكون فعالا فى مساعدتك على تحقيق أهدافك . فقط عندما تتعلم استخدام التخيل البصرى لدى كل هدف أو نشاط فلسوف تفتح حقًا مخزون طاقة مدهشاً للخير والنجاح فى حياتك .

ومادام هذا يحدث ، فإن الجميع يمارس التخيل البصرى طيلة الوقت ، لكن الفارق أن الناجحين يتخيلون ما يرغبونه من أمور ، وغير الناجحين يتخيلون ما لا يرغبون . فقبيل كل تجربة جديدة ، سيمضى الشخص الناجح بضع دقائق لكى يستعيد بداخله تجربة نجاح سابقة فى هذا المجال ، ويعيد إليها الحياة بداخله . وعلى النقيض من ذلك فقبيل أية تجربة جديدة يستعيد غير الناجحين تجارب الإخفاق السابقة ، وينعشونها بداخلهم .

ففى كل حالة من الحالات يميل الناس إلى وضع افتراضات مسبقة للنجاح أو الفشل . فعندما يتخيلون الأمر بعين عقلهم ، فهم يرسلون أمراً واجب النفاذ لعقولهم الباطنة . فيقوم عقلهم الباطن عندئذٍ بتنسيق كلامهم وأفعالهم فى الموقف الوشيك الحدوث ؛ بحيث يتوافق أداؤهم مع تلك الصورة المتخيلة .

■ تخيل نتيجة مثالية

فيما يخص التخيل البصرى ، فإنك تهيئ عقلك مسبقاً لتخلق صورة جلية لمستقبلك المثالى . وتتخيل على أى صورة سيبدو ، إذا حققت بالفعل ما ترمى إلى تحقيقه . وتجعل صورتك المتخيلة حية ومشرقة ما أمكنك هذا . وتكرر هذه الصورة العقلية المرة تلو الأخرى ، أكثر ما يمكنك من المرات خلال اليوم الواحد ، ولأطول وقت ممكن لكل مرة .

فثمة علاقة مباشرة بين مدى وضوح رؤيتك لهدفك أو أدائك من الداخل ، ومدى سرعة تحوله إلى واقع حقيقى من الخارج . إن التخيل البصرى أحد أقوى الملكات المتاحة لك لتصير مفكراً مهتماً بالاحتمالات ، لكى تغير تفكيرك بشأن

حياتك ومستقبلك ، إذ يمكنك تغيير تفكيرك تغييراً كليًّا من خلال تغيير صورتك العقلية .

■ برمج عقلك

هناك ثلاث تقنيات تتضمن كلاً من التعبير اللفظى والتخيل البصرى يمكن لك ممارستها من أجل بلوغ أهدافك بشكل أسرع . وغالباً ما يُشار إليها بـ " تقنيات البرمجة العقلية " . وهى ذات تأثير مدهش فى إعدادك ، وإعداد عقلك من أجل أحد الأحداث الوشيكة .

أولى تلك الطرق ما تسمى **بتقنية البرمجة السريعة** . وإليك طريقة عملها فقبيل أى حدث لا تعتاد عليه كثيراً ، وينطوى على قدر من الأهمية ، مثل مكالمة تسويق مبيعات ، أو اجتماع ، أو لقاء عمل ، اقض بضع دقائق لتستعد ذهنيًّا ، تماماً كما يقوم أحد الرياضيين بالإحماء من أجل مسابقة ما .

أولاً ، تنفس بعض الأنفاس العميقة . من شأن هذا أن يدخل عليك الاسترخاء ، ويجعل عقلك فى حالة " ألفا " أو أولية . وفى هذه الحالة يصير عقلك الباطن مستقبلاً مرهفاً لأى أوامر تالية . ثانياً ، تخيل النتيجة المثالية للموقف الوشيك . أى أن تتخيلها وقد تحولت إلى النتيجة المثلى بالنسبة لك من جميع الوجوه . فمثلاً إذا كنت تقوم بمكالمة تسويقية ، فتخيل العميل يستجيب لك استجابة إيجابية ومُرحبة . وعلى وجه الخصوص ، تخيل العميل وهو يوقع الشيك أو طلب الشراء فى نهاية المحادثة .

استخدم أحد أصدقائى هذه التقنية لأعوام عديدة ليصير واحداً من أعلى الأشخاص أجراً فى مجاله . ويقول إنه لأمر مدهش لأقصى حد عدد المرات التى تُسفر فيها محاولة البيع عما تخيلته تماماً قبيل الانطلاق فيها . جرب هذا بنفسك ، واكتشف الأمر .

◄ التوكيد اللفظى والتخيل البصرى

الجزء الثالث والأخير لتقنية البرمجة السريعة هو أن تصيغ هدفك لفظيًّا ، أو أن تضع عبارة إيجابية متوافقة مع صورتك الذهنية . قد تكون عبارة مثبتة

بسيطة من قبيل " ستمضى هذه المكالمة التسويقية على خير حال ، وستكون نتائجها مرضية لجميع أطرافها " . سيطرق هذا الأمر باب عقلك الباطن ، لكى يمنحك بدوره من الكلمات ، والمشاعر ، والسلوكيات ، ولغة الجسد ما يتوافق مع بلوغ هدفك من مكالمة تسويقية ناجحة .

إننا نعلِّم تقنية " التوكيد اللفظى السريع " للمرشحين الذين هم بصدد الذهاب لمقابلة توظيف ، وللمتحدثين ممن يتكلمون على الملأ ، وللمؤدين فى الحقول الفنية ، بل وحتى للساسة . وهى تقنية ذات فعالية غير عادية ، ولا تقتضى أكثر من ثوانٍ معدودة قبيل كل حدث .

■ اكتب أهدافك وراجعها

الطريقة الثانية التى يمكن لك استخدامها لتحقق تغيراً داخلياً سريعاً لتفكيرك وحياتك . تسمى **بتقنية نموذج التأكيد** . وتتطلب هذه التقنية أن تكتب أهدافك الرئيسية فى جمل مثبتة بصيغة المتكلم ، وبشكل إيجابى ، وفى الزمن المضارع ، وذلك على بطاقات فهرسة ٣ × ٥ سم . يمكنك العمل على أهداف من ١٠ إلى ١٥ كل مرة لدى استخدام هذه الطريقة .

فلتحمل معك تلك البطاقات فى أى مكان تذهب إليه . ومع بداية كل يوم ، امض بضع دقائق بمفردك لتراجع كل هدف .

تناول البطاقة الأولى واقرأها . ربما تقول البطاقة الأولى : " إننى أجنى خمسين ألف دولار سنويًا " . اقرأ البطاقة واسمح لعينيك بالتركيز على الرسالة بحيث تنطبع فى عقلك الباطن . ثم أغلق عينيك ، وخذ نفساً عميقاً ، وكرر العبارة خمس مرات . وفيما تقوم بهذا ، تخيل الهدف وقد تحقق بالفعل . قم برؤيته . ثم افتح عينيك ، استرخ ، أطلق زفيراً عميقاً ، واقرأ البطاقة التالية .

■ استعد ليومك

يستلزم التمرين برمته ، إذا كان عدد أهدافك يتراوح بين ١٠ إلى ١٥ هدفاً ، حوالى ١٠ دقائق . وهو يبرمج عقلك الباطن فى مستوى عميق ، ويعدك لتقدم أداء هو أفضل ما لديك لبقية اليوم .

وإذا قمت بممارسة هذا التمرين كل صباح قبيل بداية اليوم ، وكل مساء قبيل الخلود إلى النوم ، ستندهش كل الدهشة لمقدار السرعة التى ستتجسد بها أهدافك .

ويعد عقلك الباطن هو محطة الإرسال والاستقبال لقوة التجاذب فى حياتك . فكلما زاد ما تغذى به عقلك الباطن من كلمات وصور تتفق مع ما ترغب فى إنجازه ، جذبت نحوك أهدافك بقوة مغناطيسية ، حيث تصير **مغناطيساً حيًّا** . وتشرع فى أن تجذب إلى حياتك من أشخاص وفرص وأفكار وموارد كل ما من شأنه أن يجعل بلوغك لأهدافك أمراً ممكناً .

■ ممارسة التدريب العقلى

تقنية البرمجة العقلية الثالثة التى يمكن لك استخدامها من أجل أداء أفضل ، وتحقيق أسرع للأهداف ، تسمى غالباً **بالتدريب العقلى** ، ويتم تعليمه واستخدامه بشكل موسع فى الرياضات المختلفة . وهى عملية بسيطة وفعالة .

أولاً ، اجلس أو ارقد ، واسترخ تمام الاسترخاء وأنت مغلق العينين ، واحرص على التنفس بعمق إلى أن يسترخى جسدك بكامله ويصل للهدوء والطمأنينة .

ثانياً ، تخيل بوضوح الحدث الوشيك ، أو الهدف المنشود . اسمح لنفسك أن تدخل التجربة ، وقم برؤيتها فى عقلك بوضوح . وتخيل نفسك تقوم فعليًّا ، وتنطق بما عليك القيام به ، وقوله إذا تم الموقف الوشيك على خير ما يرام .

وإن أحد أفضل الأوقات لممارسة التدريب العقلى هو قبيل الذهاب إلى النوم . فعن طريق الصياغة اللفظية والتخيل البصرى لأهدافك وأنشطتك المثلى لليوم التالى قبيل النوم مباشرة ، فإنك تبرمج عقلك الباطن للعمل على تلك الأهداف

طوال الليل . ومن ثم ، حين تستيقظ فى الصباح ، غالباً سيكون لديك رؤى وأفكار يمكن لك استخدامها لتحقق تلك الأهداف . إنها لتقنية مدهشة وفعالة لأقصى الحدود .

■ البرمجة المسبقة لأجل الأداء المتفوق

يمكنك استخدام هذه التقنية لكى تبرمج عقلك مسبقاً على مجموعة متنوعة من الأمور . لنقل إن لديك مشكلة يساورك القلق بشأنها . فقبيل أن تخلد إلى النوم ، قم بإحالة هذه المشكلة إلى عقلك الباطن ، واطلب منه أحد الحلول . ثم اطرح عنك الأمر ، واستسلم للنعاس . فى أغلب الأحوال ، عندما تستيقظ فى الصباح ستجد الحل بين يديك . سيكون شديد الوضوح ورائعاً من كل الوجوه .

يمكنك استخدام هذه الطريقة من البرمجة العقلية المسبقة لتكون متأكداً من أنك سوف تستيقظ مستشعراً الإيجابية والطاقة . والعملية بسيطة وفعالة فى نفس الوقت ، قل لنفسك قبيل النوم مباشرة : " عندما أستيقظ فى الصباح سيكون شعورى رائعاً ! " وكررها مرات عدة ، وتخيل نفسك تستيقظ فى الصباح التالى شاعراً بالسعادة ومفعماً بالطاقة . وخاصة إذا رقدت فى وقت متأخر بينما تحتاج لأن تكون فى أحسن حالاتك فى النهار التالى ، استخدم هذه التقنية لتستيقظ منتعشاً . فهى تفلح على الدوام .

■ استيقظ فى موعد محدد

يمكنك أن تستخدم التدريب العقلى ، والبرمجة المسبقة لكى تستيقظ فى الوقت المرغوب دون ساعة منبهة . بصرف النظر عن المكان الذى توجد فيه ، وعن نطاق التوقيت ، يمكنك أن " تضبط عقلك " على موعد محدد قبيل نومك ، ولسوف تستيقظ فى هذه الدقيقة تماماً .

قل ، قبل أن يهزمك النعاس : " سأستيقظ صباح الغد فى السابعة تماماً " . يمكنك عندئذ أن تنام بلا قلق . وفى الصباح التالى سيتسارع خفقان قلبك تدريجياً ، ليوقظك عن الموعد المضبوط مسبقاً . ولن يعود بمقدورك الرجوع

للنوم . بل يمكنك أن تسافر لمسافات بعيدة ، وتستيقظ فى نطاق توقيت مختلف بالاستخدام المنتظم لهذه الطريقة .

■ تحل بمشاعر النجاح

العنصر الرابع للبرمجة العقلية هو **تفعيل المشاعر** . ويقتضى منك أن تخلق بداخلك الشعور الذى سيصاحب حالة الإنجاز الموفق لهدفك . وهذا هو الجزء الذى يجعل كلاً من الصياغة المثالية لأهدافك ، والصياغة اللفظية لها ، والتخيل البصرى لها ، يجعل كل هذا له جدوى تعود عليك فعلاً . إن مشاعرك مصدر للطاقة ، أى محطة الوقود التى تدفعك صوب الهدف .

لعلك سمعت بما يقال إن البشر ما هم إلا ١٠٪ تفكيراً منطقياً ، و ٩٠٪ مشاعر وعواطف . والحق أنه برغم ذلك فإنك أساساً ١٠٠٪ مشاعر وعواطف . إنك تقرر بناء على عاطفتك ، ومن ثم تبرر قرارك منطقيًّا . فكل ما تقوم به محكوم بمشاعرك ، بطريقة أو بأخرى . والسؤال الوحيد هو : " ما المشاعر التى تتحمل مسئولية ذلك ؟ "

■ سيِّد أم عبد ؟

كثير من الناس ما هم إلا عبيد مشاعرهم . ليس لهم إلا أقل القليل من السلطان على مشاعرهم ، فهم يستجيبون على الدوام للآخرين وللظروف والأحوال على هذا الأساس . فما من عقول تخصهم .

وإحدى المسئوليات الأساسية التى تقع على عاتقك أن تضع مشاعرك تحت نطاق سيطرتك . كن مسئولاً عن مشاعرك الإيجابية بدلاً من أن تترك نفسك أسيراً فى قبضة مشاعرك السلبية . فعن طريق استخدامك لمشاعرك عن عمد ولغاية محددة ، وخاصة الحرص على حالتها الإيجابية ، وتركيزها على ما تنشده ، فإنك بذلك تضفى طاقة هائلة على كل من التخيل البصرى ، والصياغة اللفظية ، والتحديد المثالى لأهدافك وطموحاتك .

■ تخيل هدفك المنشود

من بين الطرق التى تطلق الطاقة والقوة الكامنتين فى طبيعتك الشعورية هى أن تتمثل الشعور الذى سينتابك وتستمتع به إذا ما حققت هدفك بالفعل . انظر إليه بعين خيالك ، واخلق بداخلك المشاعر التى ستجربها إذا تحقق حلمك فى هذه الدقيقة ذاتها

فتخيل على سبيل المثال أن هدفك هو أن تجنى مبلغاً محدداً من المال . فلتتأمل المستقبل فى ذهنك وأن تتخيل نفسك وأنت تجنى هذا المبلغ من المال . انظر إلى المنزل الأكبر حجماً ، السيارة الفاخرة ، الملابس الأفضل ، المطاعم الأفخم ، ونمط المعيشة الأكثر لياقة الذى سوف تتمتع به حين تجنى هذا المقدار من المال . تخيل كيف سيكون شعورك إذا كنت بالفعل تتمتع بكل هذه المكونات للنجاح . تمثل مشاعر الفخر ، والسعادة ، والرضا ، والبهجة ، والسرور ، والامتنان ، تلك المشاعر التى ستخامرك ما إن تبلغ هدفك .

بالضبط كما يغمر المرء جسده بحمام ماء ساخن ، اغمر عقلك بتلك المشاعر ، بالضبط كما لو أنك فعليًّا وصلت لمبتغاك ، وحققت مقصدك . فمن شأن تلك المشاعر عندئذ أن تستثير الأفكار والرغبات ، والأفعال المتوافقة معها . فكل منها سيعزز الآخر .

■ الاتحاد قوة

حين توحد بين الطرائق جميعاً ـ الصورة العقلية ، التوكيد اللفظى ، وتمثل المشاعر ـ فإنك بذلك تنشط عقلك الباطن . يقوم عقلك الباطن عندئذ بتمرير هذا الانطباع إلى عقلك فائق الوعى ، والذى يعمل على أهدافك ٢٤ ساعة يوميًّا .

وحين تمارس التوحيد بين التوكيد اللفظى ، والتخيل البصرى ، وتمثل المشاعر على كل هدف من أهدافك ، فسوف تندهش حقًّا من الأمور التى ستبدأ فى الحدوث لك ، والأهداف التى ستنجزها .

وبمجرد ما تنشط عقلك فائق الوعى ، ستتلقى تياراً دائم التدفق من الرؤى والأفكار التى يمكنك استخدامها لحل مشكلاتك ولتحقيق أهدافك . فهذا العقل

فائق الوعى سوف يعرض لك كيف تتجاوز أى عقبة تظهر على طريقك ، أو تلتف حولها ، أو حتى تتسلقها . سيجلب إليك ما تحتاج إليه من معلومات ، فى الوقت المحدد لك تماماً . سيمنحك الخواطر والظنون الحدسية التى ترشدك لكى تتخذ القرارات الصائبة . سيمنحك عقلك فائق الوعى تياراً ثابتاً ومتدفقاً من الطاقة ، والحماسة ، والتحفز الذى من شأنه أن يقودك صوب أهدافك .

والطريقة التى تنشط بها هذه العملية هى الممارسة المتواصلة للتحديد المثالى لأهدافك ، والصياغة اللفظية لها ، والتخيل البصرى لها ، وعلى وجه الخصوص تمثُّل المشاعر الخاصة بها لكى تطلق كل قواك العقلية .

■ الأحلام تصبح حقيقة

العنصر الخامس لعملية قوة الخطوات الخمس هو **الإدراك** ، أى أن تبلغ أهدافك حقاً ، وتلمس أمانيك تتحقق .

وهذا هو الجزء الأهم من العملية . ولكن لابد أن تنتبه إلى أن كل هدف يلزمه مقدار محدد من الوقت ليتجسد . فبعض الأهداف يمكن تحقيقها بسرعة وبعضها يقتضى أسابيع ، بل وشهوراً من الصبر والعمل الشاق . وهناك أهداف أخرى تعتبر بعيدة المدى ، وتتطلب عدة أعوام لكى تثمر . ولسلوكك تجاه الوقت اللازم لبلوغ الهدف أثر كبير حول ما إذا كنت ستحقق هدفك .

فى مرحلة الإدراك للمقصد ، وبعد أن تكون قد مارست الخطوات الأربع الأولى ، ما عليك سوى أن تسترخى وتدع العملية تنطلق . دع هدفك يظهر فى التوقيت الخاص به . فإن ما تنشده وتحتاج إليه من أشياء سوف يظهر لك بالضبط حينما تكون مستعداً تماماً له .

يكتسب الناجحون فى نهاية الأمر سلوكاً هادئاً وتوقعات واثقة إنهم أبداً لا يندفعون أو يهرولون . إنهم مسترخون ومطمئنون ، وهم مؤمنون تماماً بأن كل شىء يتوافق لكى يحقق لهم ما يرغبون بالضبط ، وفى الوقت المناسب لهم تماماً . ولابد أن يكون هذا هو سلوكك أنت أيضاً .

■ ضاعف قواك

يمكنك أن تحظى بمنافع أعظم قدراً من عملية الخطوات الخمس هذه من أجل تحقيق أهدافك عن طريق استخدام تقنيات خاصة فى الاستجابة لما يحدث لك من أمور بشكل يومى .

بادئ ذى بدء ، ومهما يحدث ، **تطلع نحو الجانب المشرق** فى كل موقف أو ظرف . تحر عن الدرس القيم بداخل الأمر . وابحث عما يمكن لك ربحه من أى عائق أو عقبة مؤقتة .

قام " نابليوم هيل " بدراسة النجاح ، وعقد لقاءات مع رجال ونساء من الناجحين على مدى ٢٥ عاماً . فوجد أن بينهم سمة مشتركة . فقد اكتسب كل منهم عادة النظر إلى كل مشقة أو عائق باعتباره بذرة لمنفعة أو ميزة تساويها فى المقدار ، أو حتى أعظم قدراً . فقد اعتادوا على البحث دائماً عن الخيط الفضى حتى فى أحلك الغمام .

وعندما تبحث عن الأمر الطيب الذى تخرج به من كل موقف يمثل معضلة ، فسوف تستجيب للعوائق بطريقة تتحلى بقدر أعلى من الإيجابيات ، والقدرة على الإبداع ، أى بطريقة بنَّاءة ، ستصبح أكثر تفاؤلاً وثقة بنفسك . فإذا ما اعتقدت أنك سوف تنتفع بأى شيء يحدث لك ، سوف تنمى بداخلك اتجاه المفكرين فى الاحتمالات . وبناء عليه فأياً كان ما يحدث ، فسوف تجد على الدوام تقريباً أمراً طيباً يمكن لك تحويله لمنفعة أو ميزة .

■ امتلك دفة يومك

بالضبط كما تتحدد طبيعة جسدك بما تأكله ، فإن طبيعة نفسك تتحدد بما تغذى به عقلك . يكون عقلك أكثر حساسية وترحيباً بالأفكار الجديدة كأول شيء فى كل نهار . ويمكن لك التسريع من وتيرة عملية تغيير تفكيرك بافتتاح كل نهار بالقراءة لمدة ٣٠ إلى ٦٠ دقيقة فى شيء رافع لمعنوياتك وملهم لك .

بالضبط كما أن التمرينات البدنية القويةٍ فى الصباح من شأنها أن تهيئك لتكون أقوى وأكثر قدرة على التحمل **بدنياً** خلال اليوم ، فإن التمرينات العقلية

الإيجابية فى شكل القراءة من شأنها أن تهيئك لتكون أكثر لياقة **عقليًّا** على مدار اليوم .

إن الساعة الأولى من النهار تسمى بـ " دفة اليوم " . فمهما كان ما تضعه بداخل عقلك فى هذه " الساعة الذهبية " فإنه يضبط نبرة تفكيرك على مدار بقية اليوم . حينما تستيقظ في الصباح ، وبدلاً من قراءة الجريدة أو مشاهدة التلفاز فإنك تقرأ شيئاً إيجابياً وملهماً ، فإنك تبرمج عقلك لساعات اليوم المقبلة كلها .

فعلى مدار النهار ، ستعمل كل الأشياء لصالحك . ستكون أهدأ ، وأكثر قدرة على الإبداع ، وأكثر يقظة وانتباهاً . ستكون أكثر تحملاً فى مواجهة المصاعب . وسوف تستجيب استجابة أكثر فعالية عندما تواجه تقلبات حياتك اليومية . إن قراءة الصباح الباكر الخاصة بك سوف تهيئك عقليًّا لكى تقدم أفضل أداء لك .

■ لا تترك أى شيء للمصادفة

يمكنك أن تصير شخصاً أكثر تفاؤلاً عن طريق التخطيط لكل يوم مسبقاً وهذا التمرين يحرر عقلك من الضغوط الناجمة عن محاولة تذكر ما يجب عليك القيام به . فهو يمنحك شعوراً بالسيطرة علي عملك وحياتك . ويسلمك زمام الأمور ، وتصير مبادراً بالفعل ، وليس منفعلا أو مفعولاً به . وكل ما يتطلبه الأمر هو كتابة قائمة !

والوقت الأمثل لتقوم بالتخطيط هو الليلة السابقة . أعد قائمة بكل ما ترغب فى إنجازه خلال اليوم التالى . تفحص بنود القائمة ، ورتب عملك تبعاً لأولوياتك . اختر أهم المهام بحيث يمكنك أن تبدأ بها كأول شيء . وستنتابك الدهشة من مدى تحسن نومك ، ومدى ارتياحك عند يقظتك إذا ما كنت قد خططت مسبقاً ليومك ، بحيث تكون على علم بما سوف تقوم به وبأى ترتيب .

■ فلتبدأ يومك بداية صحيحة

ابدأ يومك بطعام صحى ومغذ . تناول المزيد من الفواكه ، والخضراوات والأطعمة التى تحتوى على بروتين عالى الجودة ، كالبيض مثلاً . اشرب المزيد من عصير الفواكه والماء . تناول فى إفطارك رقائق الحبوب المصنوعة من الحبوب الكاملة ، والفطائر ، والزبادى . تجنب الأطعمة الدهنية صعبة الهضم ، والتى ترهقك وتنهك معدتك .

إن الإفطار الأمريكى النموذجى والمكون من اللحم المقدد ، والبيض ، والخبز لهو أسوأ شىء يمكنك تناوله فى الصباح . ففى غضون ساعة بعد تناولك لتلك الأطعمة سينتابك الشعور بالنعاس مرة أخرى . فكل الدم الذى فى مخك سوف يندفع إلى معدتك ليحاول تفتيت كل تلك البروتينات ، والدهون ، والنشويات الثقيلة ، والغنية بالدهون ، والمطهية أكثر من اللازم . وسوف تلجأ عندئذ إلى احتساء القهوة طوال النهار حتى تتيقظ .

أما إذا بدأت كل يوم بإفطار خفيف وصحى ومغذ ، فسوف تحظى بقدر أعلى من الطاقة . ستصبح أكثر يقظة وابتهاجاً . وستكون أكثر تلهفاً على مواصلة يومك . وستصبح أكثر قدرة على الإبداع ؛ لأن المزيد من الدم متوافر فى مخك . ستصبح أكثر ذكاءً وحدة . سترى المزيد من الاحتمالات فى كل شىء يجرى من حولك . وستكون شخصاً أكثر تفاؤلاً

■ احصل على الكثير من فترات الراحة

إلى جانب التغذية البدنية والعقلية السليمة ، فإنك بحاجة إلى مقدار وفير من الراحة . قال ذات مرة " فينس لومباردى " المدرب الأسطورى لفريق " جرين باى باكرز " لكرة القدم : " إن الإرهاق بوسعه أن ينزع شجاعتنا جميعاً " . فحين لا تحصل على ما يكفى من الراحة فغالبا جدًّا ما تميل لأن تكون شخصاً سلبياً ، سهل التهيج ، ويفتقد الثقة بالنفس .

ولكن حيث تكون مستريحاً تماماً ومتغذياً جيداً ، وحين تحرص على تغذية عقلك بالرسائل الإيجابية باستمرار ، وحين تقرأ باستمرار وتتخيل أهدافك

كحقائق بشكل متواصل ، ستصبح شخصاً أكثر إيجابية ، وأكثر تفاؤلاً ، وابتهاجاً .

ولسوف تستيقظ فى الصباح شاعراً أنه لا يوجد شىء يمكنك القيام به إلا إذا عزمت على القيام به . وإذا تشبثت بهذه الفكرة بقوة كافية ولوقت كاف ، ستصير حقيقة فى حياتك . سوف تبدأ فى الشعور بأنك مكتسح .

أنشطة عملية

١. فلتقرر اليوم أن يتسم حديثك إلى نفسك بالإيجابية ، وأن تستخدم العبارات المثبتة والمؤكدة فى صيغة الإيجاب والزمن المضارع وبضمير المتكلم . كن أنت المشجع والمحمس لنفسك .

٢. أعد مجموعة من بطاقات الفهرسة (من الورق المقوى) بأبعاد ٣ × ٥ سم ، على كل منها اكتب هدفاً من أهدافك ، فى صيغة عبارة من العبارات المثبتة والمؤكدة . راجع تلك البطاقات مرتين يومياً ، كل صباح وكل مساء .

٣. ابحث عن الأمر الإيجابى فى كل مشكلة أو صعوبة تواجهها . تمرن على أن يصيبك هوس الاضطهاد ؛ ولكن بطريقة معكوسة ، فلتقتنع بأن هناك مؤامرة هائلة لكى تصير ناجحاً .

٤. اصنع صورة عقلية لأهم أهدافك ، بالضبط كما لو أنها قد أصبحت حقيقة بالفعل . وإذا أمكن ، قص صوراً تعرض هدفك من المجلات ، وتفحصها بانتظام ؛ لكى تبرمجها إلى داخل عقلك الباطن .

٥. تمثل ذلك الشعور الذى سيصاحب النجاح ، أو بلوغ الهدف المنشود . تخيل أنه يتعين عليك التظاهر بانفعالات البهجة ، والسعادة ، أو الرضا فى أحد اختبارات الترشح للقيام بفيلم من الأفلام . تظاهر بالأمر حتى تحققه بالفعل !

٦. تخيل أن حياتك على خير حال فى ناحية بعينها . فما الذى سيبدو عليه الأمر ؟ كيف ستشعر ؟ كيف ستصف الحال ؟

٧. قبيل أن تستسلم للنعاس كل ليلة ، تدرب عقليًّا على الأحداث الرئيسية لليوم التالى . تخيلها بصريًّا ، وتمثل المشاعر المصاحبة لها وكأنها تجرى على أفضل حال لها من كل وجه . ثم استسلم للنوم وعلى وجهك ابتسامة مطمئنة .



اصنع مستقبلك الخاص

إن المعجزة ، أو القوة ، التى تعمل على سمو قلة قليلة من الأشخاص تكمن فى مجال تخصصهم ، وطرق تطبيقهم ، ومثابرتهم النابعة من محفزات روح مصممة وجسورة .

ـ " مارك توين "

ليس من الممكن أن توجد شجاعة عظيمة حيث تنعدم الثقة بالنفس أو الأمان ، وتنقضى نصف المعركة فى اقتناعنا بأن بوسعنا القيام بما نحن مقدمون على القيام به .

ـ " أوريزون سويت ماردن "

لقد قابل كل شخص ناجح عدداً لا يحصى من العوائق ، والعقبات ، بل ومن الهزائم التامة ، على مدار حياته . ولكن القدرة على الاستجابة استجابة إيجابية وبنَّاءة لتلك الهزائم ، والقدرة على استرداد الهمة للوصول فى نهاية الأمر هما ما تضمنان النجاح المؤكد . إن هذه السمة للمواصلة وليس الانكسار سوف تحدد نجاحك أنت أيضاً .

وضع د. " آبراهام زاليزنيك " من كلية هارفارد لإدارة الأعمال التجارية إحدى الدراسات منذ بضع سنوات حول الدور الذى يلعبه **الإحباط** ، أو خيبة الأمل فى الحياة . كما بحث كثيرون وكتبوا حول التحفيز وعلاقته بالنجاح . لكن " زاليزنيك " كان أول شخص ينظر إلى الوجه الآخر للعملة .

■ التفكير مسبقاً

إذا كنت شخصاً طبيعياً وذكياً ، فسوف تنظم كل جانب من جوانب حياتك بحيث تتجنب الفشل ، وخيبة الأمل قدر الإمكان . فسوف تفكر مسبقاً وتتنبأ بما قد يسوء حاله . ومن ثم فسوف تتخذ الاحتياطات الضرورية لحمايتك ضد العوائق والمشكلات . سوف توازن ما بين الخيارات المختلفة . وسوف تنتقى مسار الأفكار التى تضمن أعظم قدر من احتمالات النجاح .

وعلى الرغم من ذلك كله ، وبصرف النظر عن مدى براعتك فى التفكير والتخطيط ، فإن الأمور لن تسير على الدوام كما تتوقع لها بالضبط . يقول قانون " ميرفى " : " **أياً كان ما يمكن له أن يسوء فلسوف يسوء حاله . ومن بين جميع تلك الأمور التى يمكن لها أن تسوء فإن شرها على الإطلاق هو ما سيسوء حاله وفى أسوأ وقت ممكن ليكلف أعظم قدرٍ من المال** " . ثم يضيف قانون " كوهين " قائلاً : " **إن " ميرفى " كان متفائلاً !** "

ومع ذلك ، فإن خيبة الأمل تلحق بنا على غير رغبة منا . فخيبة الأمل تلحق بك على الرغم من بذل أقصى جهودك لتجنبها . فهى أمر محتوم ولا يمكن تجنبه . فكما هو مؤكد أن الشمس تشرق من الشرق وتغرب من الغرب فمن المؤكد أنك سوف تجرب إحباطات وخيبات فى الحياة . وكلما زاد ما تحدده من أهداف وزاد ما تحاوله وتجربه من أشياء ، زاد ما تلاقى من مصاعب ومشكلات .

■ الشيء الذى لك عليه سيطرة

لقد اكتشف د. " زالزنيك " أن الأشخاص الناجحين يستجيبون لخيبة الأمل استجابة مختلفة مقارنة بغير الناجحين . وكان استنتاجه الذى توصل إليه هو أن الطريقة التى يتعامل بها المرء مع خيبة الأمل هى مؤشر جيد لأقصى حد عما إذا كان سوف يحقق نجاحاً فى مجاله ، أو فى حياته على وجه العموم أم لا

وبما أنك لا تستطيع تجنب الفشل على الدوام ، أياً كان ما تقوم به ، فإن الأمر الوحيد المهم هو طريقة تعاملك مع الفشل حين يلحق بك ، عن غير رغبة منك ، ودون توقع أيضاً . هل تسمح له بأن قهرك ؟ هل تندفع غاضباً ، وتلقى باللوم على الآخرين من الناس وتهاجمهم ؟ أم تحسن التعامل مع الكبوات والمشكلات ، وتستجيب لها استجابة فعالة ؟

يتعامل الناجحون مع الفشل عن طريق تقبله دون توتر . أما غير الناجحين فسيسمحون للفشل بأن يوقفهم . يتعافى الناجحون ، ويواصلون المضى قدماً للأمام . وغالباً ما يتخلى غير الناجحين عن المحاولة ويتقهقرون . يقول المتحدث التحفيزى " شارلى جونز " : " ما يهم ليس مقدار سقطتك ؛ ولكن مقدار نهوضك من كبوتك هو ما يدخل فى الحسبان ! "

■ الباعث على السلبية

إن التوقعات والآمال المحبطة هى ما تبعث على أغلب العواطف السلبية . فإنك تأمل ، وتتمنى ، أو تخطط أن يُجْرى أمراً ما بطريقة محددة ، وحين لا يتحقق هذا يكون رد فعلك موسوماً بنفاد الصبر والغضب . وهو أمر عادى تماماً . إذا كنت متلهفاً وحريصاً على نتيجة سعيك ، فسوف تتألم إن لم تحققها .

فالتحدى يتمثل فى أن العواطف تستثار بشكل فورى ولحظى . ولهذا السبب ، فقد لا تملك زمام عواطفك وردود أفعالك لحظة وقوع هذا الأمر لك . فقد فات الأوان . فحين تقع الخيبة ، ستقدم رد فعل على نحو غريزى واعتيادى بناء على خبراتك السابقة . عندما تسوء الأمور ، يكون قد فات الأوان على أن تفكر أفكاراً نبيلة ونيرة . فأنت تقدم رد فعل وحسب .

كتب " إيبكتتوس " ذات مرة ، وهو فيلسوف يونانى من المدرسة الرواقية " إن الظروف لا تصنع الإنسان ؛ إنها فقط تظهر له حقيقته " وتظهرها للآخرين أيضاً ، ولا تقتصر أهمية الموقف السلبى على بناء شخصيتك فحسب ، بل تظهر لك حقيقة شخصيتك فى موقف محدد .

■ فلتستعد مسبقاً

إحدى أفضل الطرق لتغير تفكيرك ، ولتغير حياتك ، أن تستعد لخيبة الأمل مسبقاً . أعد نفسك للنهوض من كبوتك على جناح السرعة من خلال ممارسة الاستعداد العقلى .

إن الاستعداد العقلى يتيح لك أن تعد نفسك عقليًّا من أجل الإحباطات المحتومة فى الحياة وفى العمل ، حتى ولو لم تكن تعرف ما هى تلك الإحباطات ، وفى أى وقت ستلحق بك . هذه إحدى أقوى تقنيات التفكير على الإطلاق التى يمكن لك استخدامها لكى تكتسب السيطرة على عواطفك وتحتفظ بها ، وللتأكد من أنها إيجابية فى المقام الأول وبناءة كذلك ، مهما يحدث لك .

عند الاستعداد العقلى ، تبدأ بافتراض مفاده أنك سوف تواجه كل ألوان المشكلات والصعاب إذ تقرر أن تنجز أى شىء له قيمة فى حياتك . والحق أنك إذا حددت هدفاً كبيراً ، ويمثل تحدياً نصب عينيك ، أى أنه هدف ينتزعك من نطاق الاطمئنان والراحة الخاص بك ، فلسوف تلقى مالا يحصى من عقبات وصعاب مما لا يمكن لك تخيله .

إن اختبار التحمل هذا يبدو متوافقاً مع نطاق حديثنا . ففى كل مرة تحاول فيها القيام بشىء مختلف أو بدرجة أكثر من المعتاد ، سوف تظهر فى طريقك جميع أصناف المشكلات . وإن لم تكن مستعداً لها مسبقاً فبمقدورها أن تحبط وتثبط همتك ، وتدفعك للعودة لنطاق الراحة والأمان الخاص بك .

وبدلاً من الانتظار إلى أن تقع المشكلات المحتومة ، أعد نفسك عقليًّا لتلك الصعوبات المقدرة قبل أن تحدث . قل لنفسك : " سألاقى اليوم كل أنواع التقلبات

بين السيئ والحميد ، وكل أنواع العوائق والمصاعب ، لكننى لن أسمح لها بأن تثبط من عزيمتى ، فما إن أتحرك صوب هدفى ، فلن يوقفنى أى شىء بإذن الله ! "

■ مارس التنبؤ بالأزمات

فى مجال تقديم النصح والاستشارة للشركات التجارية ، نقوم بتدريس إحدى طرق التفكير التى تسمى " التنبؤ بالأزمات " . إننى أشجع صانعى القرار على أن يتأملوا فترة من ستة شهور إلى عام كامل مستقبلاً ، ليطرحوا السؤال : " ما بعض الأمور السلبية التى قد تحدث لتخرج مخططنا عن مساره المرسوم ؟ ومن بينها جميعاً ، ما أسوأ الأمور التى قد تحدث على الإطلاق ؟ "

ثم نعد قائمة لكل العقبات المختلفة ، أو الحالات الطارئة المفاجئة التى قد تقع وتهدد الاستثمار برمته . مثلاً : ظهور منافس يقدم منتجاً جديداً أو خدمة جديدة أفضل من منتجنا ، أو أرخص سعراً منه . أو ارتفاع معدلات الفائدة . أو أن تفرض الحكومة ضرائب جديدة أو قيوداً على نشاطاتنا . أو ازدياد تكلفة الوقود أو المواد الخام . أو انسحاب شخص أو أكثر من الأساسيين بداخل المؤسسة لسبب أو لآخر . أو خسارة عميل أو أكثر من الأساسيين وتوجهه نحو منافس آخر . أو أن يقوم بعض المنافسين بتقليل السعر لما هو أدنى من سعر التكلفة حتى ينجحوا فى احتكار السوق لصالحهم . أو أن يمر الاقتصاد بكبوة فيتقلص السوق بكامله تقلصاً هائلاً .

فى كل حالة من هذه الحالات ، فإن ما يحدد استمرار الشركة وبقاءها هو قدرتها على الاستجابة فى سرعة وفعالية . يجب التفكير مسبقاً بشأن كل تلك العوائق وتقلبات الظروف . والقاعدة المثلى هى : " لا للمفاجآت ! "

إن شركة " رويال داتش / شيل " " Royal Dutch / Shell " من هولندا لديها أكثر عمليات التخطيط المستقبلى اكتمالا أكثر من أى شركة فى العالم كله . ولقد أعدت أكثر من ٦٠٠ سيناريو محتمل للتعامل مع المشكلات التى قد تقع فى أى جزء من العالم بالمناطق التى لها فيها عمليات لتشغيل البترول والغاز . ونتيجة لهذا ، فنادراً ما كانت تفاجأ الشركة بأى شىء يحدث . فلا تصير بلا حماية مطلقاً . فلديها على الدوام خطة بديلة على استعداد للعمل

بها . كما أنها قد صارت إحدى أنجح الشركات وأكثرها استقراراً ربحيًّا فى العالم كله . فالتفكير المسبق له عوائده المجزية حقًا .

■ استشرف المستقبل

وما يؤتى ثماراً مع كبرى وصغرى الشركات يمكن له أن يؤتى ثماراً معك أنت كذلك . ينبغى عليك أن تمارس التنبؤ بالأزمات بوتيرة منتظمة فى كل ما تقوم به . ألق نظرة متفحصة على طول طريق حياتك شأنك شأن رحالة ، وتخيل بعض الأمور السلبية التى قد تحدث ، وكيف يمكن لك أن تستجيب لها . وسوف تنتابك الدهشة لدى ما ستشعر به من إيجابية وثقة بالنفس عندما يكون لديك بالفعل خطط بديلة للتحرك حيال بعض أسوأ الأمور التى قد تقع فى ناحية بعينها .

فمثلاً ، ماذا ستفعل إذا فقدت وظيفتك اليوم ؟ إن فكرة فقد المرء لوظيفته هى التخوف الأساسى لدى معظم الناس ، وتؤثر على نسبة ٣٧٪ من السكان العاملين وفقاً لإحدى الدراسات . وقد تلقيت مؤخرا رسالة من رجل مهذب أخبرنى بأن خوفه من فقدانه لعمله ، رغم إدراكه أنه خوف غير منطقى بالمرة ، كان من الضخامة بحيث شله عن الحركة والتقدم للأمام . أى أنه كان فى الواقع يعطله عن الاضطلاع بنمط العمل الذى يتوجب عليه من أجل أن يحتفظ بوظيفته . فإن خوفه جنباً إلى جنب افتقاره للبدائل ساعدا على زيادة احتمال الاستغناء عنه فعلياً .

■ وظيفتك الجديدة

أحياناً أسأل الأشخاص الحاضرين فى منتدياتى التدريبية : " **ماذا ستكون وظيفتكم التالية ؟** " يكون هذا السؤال مفاجئاً لأغلب الأشخاص . فلم تكن لدى أى منهم أدنى فكرة عما ستكون وظيفتهم التالية . لكننا نعلم أن عالم العمل فى تغير متسارع الوتيرة . والحقيقة أنك قد قمت بتغيير وظيفتك مرات عديدة . ومن

المحتوم فى الواقع أنـك سـوف تغير وظيفتـك مـن جديـد ، وربمـا بأسـرع ممـا تتوقع . فماذا ستكون غالباً وظيفتك التالية ؟

وحين أشرح أنه على كل شـخص أن يتهيـأ لوظيفتـه التاليـة ، تكـون فكـرة جديدة على معظم الأشـخاص . فإمـا أنهـم لم يفكـروا بشـأن هـذا ، أو أنهـم لا يرغبون فى التفكير بشأنه . لكن السؤال الوحيـد هـو : " مـا مسـتوى المعرفـة ، والمهارات ، والمقدرة الذى ستتطلبها وظيفتك التالية حتى تستمر فى ربـح مقـدار المال الذى ترغب فى ربحه فى المستقبل ؟ "

إذا لم تفكر بشأن هذا التساؤل مسبقاً ، فقد تضطر للتفكير فيـه بعـد أن ينفـد الوقت المتوافر لذلك ، ويكون السؤال عندها قد فرض عليك فرضاً .

■ مسارك المهنى الجديد

وبعد أن يفكر الحضور بشأن مـاذا سـتكون وظيفـتهم التاليـة ، اطـرح علـيهم عندئذ السؤال الثانى : " **ماذا سيكون مساركم المهنى التالى ؟** " ما الحقل أو المجال أو التجارة أو خط العمل الذى يتسـم بالجديـة التامـة ، والـذى سـتعمل بـه فـى غضون من ٥ إلى ١٠ أعوام من الآن ؟ .

وفقاً لخبراء سوق العمل فإن الشخص الذى يبدأ اليوم بالعمل سوف يعمل فى وظائف بدوام كامل تتراوح من ١٤ إلى ١٥ وظيفة ، تسـتمر كـل منهـا لعـامين أو أكثر ، على مدار حياته المهنية بكاملـها . كمـا أنـه سـيخوض عـدداً كـبيراً مـن المجالات المهنية المختلفة تصل إلى خمسة مجالات ، وهى تختلف عـن بعضـها البعض كل الاختلاف ، بحيـث يتطلـب كـل منهـا أنواعـاً جديـدة مـن المعرفـة والمهارات .

فأغلب ما تعرفه حول عملك الحالى سيتم تجـاوزه ونبـذه فـى غضـون خمسـة أعوام . فنتيجة للتغير المتسارع الذى يحدث على كل المستويات ، فإن مخزونـك الحالى من المعرفة ، والمعلومات ، والأفكار ، والمهارات ستقل قيمته ، ولن يكون له صلة وثيقة ، أو تطبيق فى سوق العمل ، أو اقتصاد المسـتقبل . سـوف تكـون بحاجة إلى مهارات جديدة ومعرفة جديدة إذا أردت مواصلة الوجود والكفاح فـى مجتمع تشتد ضراوة المنافسة به .

لهذا قال " بيتر دراكر " " إن المهارة الوحيدة التى لن يتم الاستغناء عنها على مدى السنوات القادمة هى المقدرة على اكتساب مهارات جديدة "

■ فكر مسبقاً بشكل متواصل

لعلك تتذكر التعليق الشهير الذى أبداه نجم الهوكى " واين جرتسكى " فحينما سُئل من أحد الصحفيين عن سر نجاحه على الجليد ، أجاب بقوله **" إن أغلب اللاعبين لا بأس ببراعتهم ، لكنهم يمضون نحو المكان الذى به القرص المطاطى . أما أنا فأمضى نحو المكان الذى سيوجد به القرص "**

إن هذه الملاحظة وثيقة الصلة بك . فأين سيوجد قرصك المطاطى بعد ثلاثة إلى خمسة أعوام من الآن ؟ وأين سيوجد قرصك المطاطى بعد عشرة أعوام من الآن ؟ إن التحلى بمنظور بعيد المدى بشأن حياتك يتيح لك اتخاذ قرارات أفضل على المدى القريب . فكما يقول المخطط الاستراتيجى " مايكل كامى " : " إن **هؤلاء الذين لا يفكرون بالمستقبل لا يمكن لهم أن يحظوا بمستقبلٍ ما "**

تطلع إلى مستقبلك ، وابدأ فى تخيل وتوقع بعض التحولات والانعطافات التى قد تحدث . إذا فقدت عملك اليوم ، فماذا سيكون رد فعلك ؟ ما أول فكرة ستخطر لك ؟ حين يفكر السواد الأعظم من الناس بشأن فقد وظائفهم تصيبهم نوبة من الذعر . ولا يدرون ماذا يفعلون .

ومع ذلك فخلال عملى مع الآلاف من الأشخاص الناجحين ، وجدت أن بينهم سلوكاً مشتركاً . إنهم جميعاً يعرفون فى طمأنينة راسخة أنه إذا ما فقدوا وظائفهم ، فما عليهم إلا عبور الشارع ليحصلوا على وظيفة أخرى صبيحة الغد . إنهم أكفاء جداً فيما يقومون به ، وهكذا فلديهم ثقة بقدراتهم ، ففقدان الوظيفة بالنسبة لهم لن يكون أكثر من مضايقة عارضة . فإن أمامهم وفرة من الخيارات .

كما ذكرت فى الفصل السادس أن ثمة وسيلة تحدد عبرها مدى كفاءتك فى مجال عملك . ما عدد عروض العمل التى تحصل عليها بوتيرة منتظمة ؟ بالضبط كما يمكن لمتجر أو مطعم قياس نجاحه من خلال عدد العملاء أو الزبائن الذين يجذبهم إليه ، يمكن لك قياس مقدار ما تحظى به من قيمة واحترام فيما تقوم

به بإحصاء عدد الأشخاص الذين يرغبون فى توظيفك واستغلال خدماتك . فما مدى كفاءتك ؟

■ توقع غير المتوقع

أحياناً ما أسأل جمهورى فى المنتديات ماذا سيفعلون إذا ما اختفى مجال عملهم برمته بين عشية وضحاها . فما يكون منهم إلا أن يهزوا رؤوسهم ويقولوا إن هذا لا يمكن أن يحدث . فأشير عندئذ إلى أن الصناعات المتعلقة بالدفاع المدنى " Defense Idustry " فى كاليفورنيا قد انهارت انهياراً تاماً فى مطلع التسعينيات ، وتم الاستغناء عن أكثر من ٤٠٠ ألف مهندس دفاعى وتنفيذى من أعلى الكفاءات ، ممن يتمتعون بسنوات عديدة من التعليم والخبرة فلم تضع منهم وظائفهم وحسب ، بل ضاع مجال العمل برمته إلى الأبد . فقد اضطر كل أولئك الآلاف من الرجال والنساء المؤهلين والأكفاء أن يغادروا سوق العمل ، وأن يكتسبوا مهارات جديدة ، وأن يلتحقوا بالعمل فى مجالات جديدة تماماً .

ولقد أسفر انطفاء الولع بمواقع شبكة المعلومات عن إزاحة أكثر من ٩٠٪ من وظائف وشركات شبكة المعلومات التى تفشت عبر البلاد . كما أدى انهيار قطاع الاتصالات إلى الاستغناء عن آلاف عديدة من العاملين . وكما أن التدهور الذى حدث فى الأعوام الأخيرة لنشاط الاستثمار المحموم الذى شُهد خلال حقبة التسعينيات استدعى ما استدعاه من استغناء لعشرات الآلاف من العاملين فى مجال الخدمات المالية . إن هذا يحدث طيلة الوقت ، ولسوف يستمر . ما سوف يتغير هو أسماء المجالات والصناعات وحسب . إن التحول المتسارع بين الوظائف والمجالات سيحدث المزيد ، والمزيد منه بوتيرة أسرع لكثيرين من الأشخاص .

■ حياتك المالية

يتغير عالم المال والاستثمارات تغيراً مستمراً . ودرجة تقلب الأسواق تتزايد وتشتد . أما الحكمة القديمة التى تقول : " اشتر واحتفظ " فلم تعد ذات صلة

بعالم اليوم ولا الغد . فإذا كان لديك مال مستثمر ، فينبغي عليك أن تفكر باستمرار بشأن ما قد يحدث إذا ما ساءت حال استثماراتك ، وخسرت كل نقودك . وينبغي أن تكون مستعداً لأسوأ الاحتمالات الخاصة بمردود أحد الاستثمارات على وجه التحديد .

ثمة علاقة مباشرة ما بين مقدار ما تنفق من وقت في التفكير بشأن حياتك المالية والتخطيط لها ، وبين مدى احتمال أن تصير مستقلاً مالياً . فوفقاً للقاءات التى عقدها د. " توماس ستانلى " مع الآلاف من أصحاب الملايين العصاميين ، فهم يتقاسمون سمة فيما بينهم : ألا وهى أنهم ينفقون كثيراً من الوقت فى التفكير بشئونهم المالية أكثر من الشخص العادى .

إن الشخص العادى يقضي ما بين ساعتين وثلاث ساعات شهرياً مفكراً بشأن أموره المالية ، وغالباً ما يكون ذلك فى موعد سداد التزاماته . وعلى النقيض من ذلك ، فإن المواطن الأمريكى الموسر فى حدود المتوسط يقضى ما بين ٢٠ إلى ٣٠ ساعة شهرياً مفكراً بشأن أمواله . ونتيجة لذلك فإنه يتخذ قرارات إنفاق أفضل ويختار استثمارات أذكى من الغالبية العظمى . كما أن مهارته فى الشئون المالية تتزايد ، إلى أن يتفوق على أقرانه فى النهاية .

■ استراتيجية نابليون

سيطر القائد الفرنسى " نابليون " على قارة أوروبا لمدة ٢٠ عاماً تقريباً . وقاد جيوشه للنصر فى عشرات المعارك ، ولم يُهزم إلا فى ثلاث معارك فقط خلال تاريخه كله . وخسر حوالى ٦٠٠ ألف جندى حينما غزا روسيا ، حيث أخفق فى التنبؤ بصقيع الشتاء الروسى . ولما أوهنت قواه الحملة على روسيا بدرجة كبيرة ، خسر تبعاً لهذا معركة " ليبزغ " ، الأمر الذى أدى إلى نفيه إلى جزيرة " إلبا " . وفى نهاية الأمر خسر معركة " واترلو " نتيجة لسلسلة من الالتباسات ، وإساءات الفهم مع قادة ميدانه .

لكن ما يتم نسيانه غالباً أنه انتصر فى معارك أخرى عديدة ، بين صغيرة وكبيرة ، وأنه يعتبر واحداً من أعظم ثلاثة عباقرة عسكريين فى التاريخ . (الاثنان الآخران هما " الإسكندر الأكبر " و " جينكيز خان ") . وقد نمى "

نابليون " صفة عاونته على تحقيق النصر ، ويمكنك أنت أيضاً تنميتها . وتسمى **بالتفكير الاستدلالى** . وهو القدرة على أن تفكر وتخطط تحركات عدة مسبقاً فى كل ما تقوم به . وتتطلب هذه الطريقة فى التفكير أن تضع فى اعتبارك كل حدث ممكن أن يحدث ، ومن ثم تضع له رؤى ، على أن تكون الفترة التى تخطط فيها كافية .

إن " نابليون " شخصياً كان يشعر بأن دقته وعمقه فيما يخص الاستعداد ، والتدبر الحريص لكل جزئية تفصيلية ، كانت سر انتصاراته . وكانت سمته تلك تعرب عن نفسها ، وتتأكد من خلال قدرته الخارقة على وصول ميدان معركة ما ، وعلى أن يفكر عندئذ فى كل تحول واحد محتمل ، ويتأمل المعركة حتى نتيجتها المنطقية ـ قبل إطلاق الرصاصة الأولى أساساً

وعندما تكتمل استعداداته ، كان بوسعه أن يتخذ موقعه في المركز بين قواده ليدير معركة . ومهما كانت الأنباء التى تصله من أى جزء من ميدان المعركة ، كان مستعداً على الدوام باستجابة فورية . اعتقد الكثيرون أن سرعة استجابته تحت وطأة القتال مرجعها لذكائه الشديد ، وقد كان ذكيًّا ، لكن هذا لم يكن سر نجاحه . لكن سره أنه كان يفكر ويتأمل كل احتمال أو عاقبة ممكنة ، وذلك مسبقاً .

■ قم بالاستدلال بناءً على الحاضر

إن المقدرة على أن تتأمل كل موقف له شأن فى حياتك بشكل مسبق ، لهى طريقة فى التفكير يمكنك اكتسابها بالتدريب . وكلما تحسن أداؤك فى التنبؤ بأحداث المستقبل اعتماداً على أحداث الحاضر ، صارت حياتك على حال أفضل . سيكون بمقدورك أن تقلل عدد الكبوات إلى الحد الأدنى ، وأن تزيد عدد الفرص إلى الحد الأقصى . إن التفكير بهذه الطريقة من شأنه أن يمنحك ميزة على الآخرين ممن لا يكلفون أنفسهم سوى عناء رد الفعل ، والاستجابة لما يحدث أياً كان شأنه .

إذا كنت تعمل لحساب إحدى الشركات ، فينبغى عليك أن تفكر فى أسوأ الأمور الممكنة التى قد تحدث فى غضون الفترة التالية من ستة أشهر إلى عام ،

مما له أن يؤثر على وظيفتك وعلى أمانك . وإذا ما كنت مالكاً للشركة فينبغي عليك أن تحدد أسوأ الأمور الممكنة التي قد تؤثر على استمرار وسلامة مشروعك . كما ينبغي عليك أن تقوم أنت وشريك حياتك بمناقشة المشكلات ، والمصاعب الممكنة التي قد تطرأ على حياتكما الأسرية ، ثم تضعا الخطط التي تحصنكما ضدها .

فلتتخذ الاحتياطات المالية الضرورية

لعلك تقرأ كثيراً حول أناس لم يؤمنوا على سياراتهم ، أو منازلهم ، وأحياناً جميع ممتلكاتهم وبالتالى فقدوها . لقد أخفقوا في تأمل المستقبل واستشرافه ، فلم يسألوا أنفسهم ما العواقب التي ستفرض نفسها على حياتهم إذا شب حريق في منزلهم ، أو إذا تحطمت سيارتهم في حادثة طريق ، ولم يلتزموا بشرط التأمين .

أحد أذكى الأمور الذى يمكنك القيام به حتى تحفظ سلامة وضعك المالى هو أن تضع برنامجاً منتظماً للادخار . ليكن هدفك أن تدخر ١٠٪ وأكثر من دخلك ، تضعها جانباً قبل أى شيء آخر ، شهريًّا ، من كل راتب ، أو أى مصدر دخل لديك . فثمة أشياء قليلة تمنحك قدراً أعلى من الإحساس بالثقة والسيطرة حينما تعلم أن لديك نقودًا سائلة موضوعة جانباً إزاء أى حدث طارىء ليس في الحسبان . وعلى النقيض فما من شيء يسبب لك التوتر ، والضغط العصبى أكثر من العيش على الحافة مستنفداً كل مواردك المالية ، عاجزاً عن التعامل مع حالة مالية طارئة ، أو احتياج من أى نوع .

قال " دابليو كليمنت ستون " ذات مرة : " **إنك تفتقر بداخلك لبذور العظمة إذا لم يكن بوسعك ادخار المال** " .

عش في حدود دخلك

تعد قدرتك على ادخار المال ، وعلى إلزام نفسك بالعيش في حدود دخلك مقياساً رئيسياً على قدرتك على النجاح في الحياة . إذا لم تتحل بضبط الذات

الداخلى لكى تمسك عن إنفاق كل مليم تجنيه ، فإن هذا يدل على أنك فى الغالب تفتقر إلى الالتزام الضرورى للنجاح فى سائر جوانب حياتك . لا تستمع إلى من يدعون أن حب المال هو أصل كل الشرور ، فالأحرى بهم أن يعرفوا أن العوز هو أصل كل الشرور .

لعل أهم المنافع لتوفير نقودك ، وتكوين مبلغ احتياطى من المال تتمثل فى أن هذا يتيح لك انتهاز الفرص فور بزوغها ، والفرص تبزغ وتختفى على الدوام . فى فيلم " حقل الأحلام " (Field of Dreams) قُدمت فكرة عميقة هى " إن وضعت حجراً فوق حجر ، فسوف تلامس السحب " . مما يعنى فى عالم المال أنك إن ادخرت المال من خلال العمل الشاق والتدبير ، فلسوف تجذب إلى حياتك فرصًا لتستثمر هذا المال من أجل جنى المزيد من المال .

■ كن مغناطيساً يجذب المال

لقانون التجاذب فعالية كبرى فى شئون المال . فإذا قمت بادخار حتى ولو مبلغ صغير من المال ، ووضعته فى حساب مصرفى ، أو فى أى مشروع استثمارى اخترته بحرص ، فإنك تخلق مجالاً حيوياً محدداً من الطاقة حول هذا المال . وبطريقة ما سوف تشرع هذه الطاقة فى جذب المزيد من المال نحو حياتك . وكلما نمت مدخراتك واستثمارك صارت القوة المغناطيسية لأموالك أشد بأساً . وكلما زاد ما تدخره من مال زاد ما تجذبه من مال إليك ، وزادت فرص ادخارك للمزيد والمزيد .

وإذ تفكر بشأن مالك ، والمتعة التى يمنحها لك امتلاك مال فى المصرف ، فإنك تقوى بهذا المجال الحيوى للطاقة المحيط بنقودك وتجذب المزيد منها . ويصير هذا المجال الحيوى أكثر قوة إذ تحب نقودك . فحين تفكر بشأن مذكراتك المالية المتنامية بسعادة بالغة ، تعمل على شحذ الطاقة المحيطة بالمال ، وتجذب المزيد منه .

وحين يردد الناس : " المال يجلب المال " ، فإنهم على حق لسببين رئيسيين . أولاً ، إن مقدرتك على ادخار المال ، وعلى بناء عش لحماية بيض العصافير هى مقياس عما إذا كنت تستطيع جنى المزيد من المال ، وإذا ما كنت

شخصاً موثوقاً فيه فيما يخص النقود . وثانياً ، عندما تجمع النقود لبعضها البعض ولو بمقادير صغيرة ، فسوف تجذب إليك الفرص لمراكمة مقادير أكبر .

■ قصة نجاح

فى واحدة من المنتديات اقترب منى مؤخراً مشترك من المشتركين ، وسألنى إذا ما كنت أتذكره . فقلت له إننى بكل أسف أتحدث إلى عدد غير محدود من الأشخاص سنويًّا ، مما لا يسمح لى بتذكرهم جميعاً . فذكرنى بأنه قد حضر لى منتدى لمدة يومين قبل ستة أعوام . كان خجولاً بشدة حتى أنه انتظر لدى طاولة الغداء إلى أن انتهى جميع الآخرين من أخذ وجبتهم . وعندئذ أخبرنى بأكثر سلسلة أحداث إثارة للانتباه قد وقعت له منذ المنتدى الأول .

عندما حضر الندوة التى عقدتها كان مندوب مبيعات للسيارات المستعملة . كان له طفلان وفى مطلع الثلاثينيات ، يجنى دخلاً معتدلاً ، وهو غارق لجبهته فى الديون . ويقيم مع أسرته فى منزل بالإيجار .

وخلال المنتدى ، أدرك أن المنبع الأكبر لقلقه أنه غارق فى الديون ، وبلا أموال ، أو رصيد مصرفى . وهكذا وضع هدفاً أن يتخلص من الديون ، وأن يدخر ٣٠ ألفاً من الدولارات على مدى الأعوام الخمسة التالية . كان هذا هدفاً ضخماً بالنسبة لظروفه وماضيه . فلم يعش من غير ديون منذ أن جاوز عامه العاشر .

■ التحرك

وعلى الرغم من ذلك كله ، فقد دوَّن هدفه كتابة ، ووضع خطة لتحقيقه ، وراح ينفذها يوماً بعد الآخر ، دون أن يفقد الإيمان أبداً . لقد عمل هذا القرار على تحفيز قواه العقلية ، ونتيجة لقانون التآزر ، وقانون التجاذب ، وقانون النشاط اللاواعى ، وسواها من القوانين ، بدأت الأمور تتغير معه بشكل أسرع مما تخيل بكثير . لقد بلغ هدفه المالى فى غضون ثلاثة أعوام وحسب . تخلص من ديونه ، وادخر ٣٠ ألف دولار فى البنك .

وذات يوم ، دعاه رئيسه فى العمل ومالك هذا التوكيل التجارى وسأله إذا كان مهتماً بفرصة مشروع تجارى . أحس بالإطراء الشديد ، وطلب توضيحاً من رئيسه . قال رئيسه إنه لاحظ مدى تحسنه فى عمله كمندوب مبيعات ، كما أنه سمع بشأن بعض المال الذى نجح فى ادخاره من دخله .

كان مندوب المبيعات خجولاً وحذراً ، لذا فقد سأل رئيسه عما يدور بباله . فأخبره رئيسه بأنه قد عُرض عليه من أحد مصنعى السيارات فى " ديترويت " أن يرشح لهم شخصاً مهتماً بافتتاح توكيل جديد للسيارات بالمدينة نفسها ، وفى جزء منها مازال ينمو فى هذا المجال . قال الرئيس إنه على استعداد لترشيحه ، ولدعمه فى هذا التوكيل التجارى . بل إنه سوف يشاركه كشريك كامل مادام ـ المندوب ـ مستعداً لأن يستثمر ماله هو الآخر .

المحصلة الأخيرة لهذه القصة كانت أن رئيسه قد عاونه فى تأسيس هذا التوكيل الجديد ، عاونه فى جميع المهام المتعلقة بالمشتريات ، التخزين ، قطع الغيار ، وفى قرارات قسم خدمة العملاء ، وفيما يخص الموظفين . وبعد عامين ، باع له رئيسه نصيبه الذى بلغ نصف الأسهم ، وهكذا فقد انتهى به الحال لأن يكون المالك الفعلى للتوكيل بنسبة ١٠٠ ٪.

ثم قال لى : " واليوم ، أنا مليونير ! " منذ ستة أعوام مضت كنت مندوب بيع سيارات مستعملة ، واليوم ، أنا مليونير " . كان أحد أكثر الأشخاص سعادة بين من التقيت بهم على الإطلاق . قال إنه لو لم يأخذ بتلك النصيحة من المنتدى التدريبى ؛ أى أن يشرع فى ادخار المال ، والتخلص من الديون ، لما كان فى وضع يسمح له بانتهاز تلك الفرصة حين اعترضت طريقه . كما قال : " إن حضور منتداك وفر علىَّ عشرين عاماً من العمل الشاق ، أو ربما حياة كاملة "

تصدق هذه الحكاية على حياتك أنت كذلك . أحد أهم التحركات الذى يمكنك اتخاذه حتى تظل إيجابياً ومتفائلاً هو أن تستعد مسبقاً على المستوى العقلى ، والمالى ، والبدنى . أمعن التفكير فيما قد يحدث ، وضع الخطط لتكون مستعداً للفرص . أعد الخطط ، وضع مدخرات المال جانباً لكى تجعل عواقب الأزمات المالية فى حدودها الدنيا ، أو تتخلص منها تماماً . إن هذه الطريقة من

التفكير ، وفى التخطيط مسبقاً لكل جانب من جوانب حياتك ، تعد علامة على أنك شخص متفوق .

■ سؤالان سحريان

إليك هذين السؤالين اللذين يمكن لك طرحهما لكى تحول الفشل إلى نجاح . وإننى أسميهما سؤالين سحريين لما لهما من قوة غير معقولة فى تحسين حال حياتك . يمكن لك طرحهما ، والانتفاع بهما بعد كل تجربة .

السؤال الأول هو : " **ما الصواب الذى قمت به ؟** " فبصرف النظر عما قمت به ، أو نتيجته ، سواء كانت نجاحاً أو إخفاقاً ، ينبغى أن تقوم باستجابة عقلية فورية للحدث ، وتقدر كل شىء صوابًا قمت به فى هذا الموقف .

حتى إذا آلت الأمور مآلاً سيئاً ، بل حتى ولو أخفت إخفاقاً تاماً ، فدائماً ثمة أمور قمت بها كانت صائبة . إذا استطعت أن تعزل الجوانب لأدائك ودونتها كتابة ، فسوف تقوم ببرمجة مسبقة لعقلك حتى يكرر الأشياء الصائبة التى قمت بها فى الموقف المشابه التالى .

السؤال السحرى الثانى هو : " **ما الذى سأقوم به بشكل مختلف ؟** " وهو سؤال ممتاز ؛ لأنه يرغمك على التفكير بشكل إيجابى بشأن ما حدث ، وكيف يمكن لك أن تحسن من أدائك . اسأل نفسك إذا كان عليك أن تقوم بالأمر من جديد ، ما الذى ستغيره حتى تحسن من أدائك أو سلوكك فى هذا الموقف ، وما الذى ستقوم به بدرجة أكثر ، أو ستقوم به بدرجة أقل ؟

تأكد من كتابة إجاباتك ، لكى تضمن التقاطها قبل أن تنساها . وفى كل مرة تجرب فيها القيام بشىء جديد أو مختلف ، فلتجلس على الفور ومعك ورقة وقلم ، وأجب عن هذين السؤالين : " ما الصواب الذى قمت به ؟ " و " ما الذى سأقوم به بشكل مختلف ؟ " فكل من هذين السؤالين إيجابى ، وكل منهما يستدعى استجابات إيجابية . ومن شأن إجاباتك أن تهيئك ، على مستوى عقلك الواعى وعقلك الباطن ، لتحسن أداءك فى المرة التالية أكثر وأكثر . وكل المجموعتين من الأجوبة ستحتفظ بتركيزك منصباً على التحسين ، وليس على عض بنان الندم .

■ التفكير الإيجابى فى مقابل التفكير السلبى

يقوم كل من الفائزين والخاسرين بتفحص أدائهم بعد أى حدث مهم . لكن غير المنجزين بلا استثناء تقريباً يرددون مراراً وتكراراً لأنفسهم الأخطاء التى ارتكبوها ، والخسائر المادية التى تسببوا فيها ، والإخفاقات التى مروا بها . أما المنجزون بكفاءة عالية فهم على النقيض أولئك الذين يفكرون بشكل إيجابى بشأن أنفسهم وحياتهم . ويراجعون باستمرار أفضل الجوانب لأدائهم ، ويضعون الخطط لتكرار تلك الأعمال فى المرة التالية .

حينما تفكر فيما قلت من صواب ، وما الذى ستقوم به بشكل مختلف فى المرة التالية ، سيتسم عقلك بالإيجابية التامة . وسوف تتحفز قدرتك الإبداعية . وسوف ترى كل أنواع الفرص ، وإمكانات التحسن . الأمر الذى سيفوتك تماماً إذا تركت نفسك تأسف لحالك بعد كل حدث غير موفق .

■ إدارة الأعمال والمبيعات

إذا كنت تدير مشروعاً تجاريًّا فينبغى عليك أن تطرح تلك الأسئلة بوتيرة منتظمة على نفسك ، وعلى أهم أشخاص فريق العمل لديك : **" ما الصواب الذى قمنا به ؟ " و " ما الذى سنقوم به على نحو مختلف فى المرة التالية ؟ "** . وتذكر ، أن أغلب الأشياء التى ستجربها لن تكون ناجحة فى المرات القليلة الأولى . عن طريق طرح تلك الأسئلة فإنك تستخلص أفضل قيمة ممكنة من الموقف . فلتتعامل مع كل تجربة بوصفها فرصة لتتعلم منها شيئاً ما من شأنه مساعدتك فى مراحل تالية .

إذا كنت تعمل بمجال المبيعات ، استخدم هذه الطريقة بعد كل مكالمة ، فبعد القيام بمكالمة تسويقية مباشرة ، سواء كانت موفقة أم لا ، اطرح السؤالين السحريين . فسوف تزيد هذه المراجعة السريعة من إيقاع ، ووتيرة تعلمك ونموك كمحترف مبيعات زيادة هائلة .

فلتجعل هذه الاستجابة الفورية جزءاً من حياتك . استعن بهذه الطريقة بشكل متكرر بحيث تصير تلقائية . وبصرف النظر عن مدى ما قد تكون عليه

العقبة ، أو الصعوبة من آثار مخيبة للآمال ، سرعان ما ستكون مبرمجاً مسبقاً على تعلم أقصى قدر ممكن من المواقف ، بحيث تستخلص كل الإيجابيات التى يمكن لك الحصول عليها من الموقف السلبى على وجه الاحتمال .

عندما تمزج هذه الطريقة بالتفكير العفوى ـ ارغم نفسك على توليد ٢٠ إجابة لكل سؤال ـ سوف تغمرك الدهشة لعدد الأفكار ، والرؤى الرائعة التى ستتوصل إليها للتطور والتحسن . وسوف تزيد تلك الأفكار من سرعة بلوغك للأداء الأفضل فى مجالك زيادة هائلة .

■ طريقة "إديسون"

كان " توماس إديسون " ، أعظم مخترعى العصر الحديث ، على قناعة بأن التجربة العلمية ما هى إلا عملية **طرح وتنحية** . ولهذا فقد كان يحتفظ بسجلات دقيقة لكل تجربة . فما إن يقرر أن أحد الاختراعات أمر ممكن ، يعكف على تنحية وطرح الطرق التى لم تأت بنتيجة إلى أن تتبقى طريقة واحدة هى السبيل الوحيد الذى أثبت نفعه . ونتيجة لهذا ، صار أعظم مخترع للعصر الحديث ، وأحد أكثر رجال الأعمال ثراء فى بلاده . ينبغى أن تقوم بالأمر نفسه .

من الآن فصاعداً ، فى كل مرة تحاول فيها وتخفق ، فلتزح الإخفاق عن كاهلك باعتباره **تجربة تعلم** تنتقل بك خطوة واحدة أقرب للنجاح . فكما قال " هنرى فورد " ذات مرة : " **ما الفشل إلا فرصة لبداية جديدة أكثر ذكاءً** " .

■ سُرعتك فى التعافى

عندما تتعرض لخيبة أمل من أى نوع ، فإن رد فعلك الطبيعى هو الشعور بصدمة وجدانية . ستشعر كما لو أنك تلقيت لكمة فى جهازك العاطفى . تشعر بأنك جريح ، محبط ، خائب العزم ، ومثبط الهمة . وغالباً ما تميل للإقلاع عن الأمر تماماً ، ومحاولة عمل شىء مختلف كلية . إن تلك المشاعر عادية وطبيعية

إذ تتعرض لتجربة إحباط أو فشل من أى نوع . السؤال الوحيد هو : كم تدوم هذه المشاعر ؟

حيث تذهب لزيارة الطبيب أو العيادة لعمل فحص طبي شامل ، غالباً ما تمر باختبار الضغط العصبى . أولاً ، سيسجلون نبضاتك من معدل خفقان قلبك في حالة الراحة . ثم سيطلبون منك القيام ببعض تمرينات " الأيروبكس " لرفع معدل خفقان قلبك . وما إن يصل معدل خفقان قلبك ليرتفع لنقطة معينة ، يقومون بقياسه مرة أخرى . سينتظرون دقيقة ، دقيقتين ، ثلاثاً ، إلى خمس دقائق بعد التمرينات ، ثم يسجلون عندئذ نبضك . إن مؤشر لياقتك هو مدى السرعة التى يعود بها قلبك لمعدل النبض المستريح بعد ممارسة التمرينات .

■ النهوض من الكبوة

الأمر نفسه ينطبق على شخصيتك . فإن مؤشر صحتك ولياقتك العقلية يمكن قياسه من خلال مدى سرعة استعادتك لعافيتك بعد تعرضك لإحباط من الإحباطات . لاشك أن مواجهة عقبة أو إخفاق هو أمر مؤذٍ . ودائماً ما يؤذى إذا كان ما تقوم بمحاولته أمراً ينطوى على أهمية بالنسبة لك . لكن ليس هذا هو مربط الفرس . مناط الأمر هو سرعة تعافيك ، ونهوضك من كبوتك . إن سرعة تعافيك هى أساس كل شىء . إذا خططت مسبقاً لكل العقبات والمشكلات ، وبرمجت عقلك مسبقاً على النحو الذى وصفناه فى هذا الفصل . فإن معدل تعافيك سيكون أسرع بكثير .

إن معدل تعافيك أمر يرجع إليك . ويتحدد كلية بطريقة تفكيرك بشأن ما يقع لك . فليس الحدث فى حد ذاته هو ما يؤثر عليك ، بل بالأحرى أنها الطريقة التى تفسر بها الحدث لنفسك . وهكذا فإن هذا يرجع لاختيارك بالأساس .

■ حوارك الداخلى

إليك عدة عبارات توكيد قوية يمكن لك استخدامها لتمسك بزمام التحكم العقلى والانفعالى على الفور إزاء أى موقف سلبى . من شأن تلك العبارات أن تجعل أية مشاعر سلبية قد تخامرك فى حالة حياد تام .

أول شيء عليك قوله حين يقع ما يسوء هو عبارة : " إننى مسئول ! "

إن ميلك الطبيعى عند حدوث ما يسوء سيكون أن تصير غاضباً أو مستاءً ، وإما أن تلقى باللوم على شخص ما ، أو شيء ما آخر ، أو أن تختلق الأعذار . ولكن فى اللحظة التى تقول فيها : " إننى مسئول ! " فإنك تكف عن لوم الآخرين بسبب المشكلة . وبتحمل المسئولية ، حتى ولو فى طريقة رد فعلك وحسب ، فإنك تقطع الطريق على تمادى مشاعرك من خيبة الأمل ، والغضب ، والإحباط . فبمجرد ما تقول : " إننى مسئول ! " يصير عقلك هادئاً وصافياً مرة أخرى . وتبدأ تفكر تفكيراً إيجابياً وبناءً فى شيء يمكنك القيام به حتى تجعل الخسارة فى حدها الأدنى ، أو تجعل فرص التعلم والكسب فى حدها الأقصى .

■ فسر الأمر تفسيراً إيجابياً

وإليك عبارة توكيد كانت عوناً غير عادى لى خلال سنوات وسنوات . فبصرف النظر عما جرى ، وبصرف النظر عن مدى خيبتى . فإننى أقول فوراً

" كل تجربة هى تجربة إيجابية إذا اعتبرتها فرصة للنضج وضبط نفسى "

تمكنك هذه العبارة من الإمساك بزمام السيطرة على عواطفك . فهى ترغمك على التفكير بشأن كيف يمكن لك أن تتعلم ، وتنضج انطلاقاً من المشكلة . شأنها شأن عبارة " إننى مسئول! " فإن تلك الكلمات تمنحك إحساساً بالسيطرة ، وبالقوة الشخصية فى أى موقف . **" كل تجربة هى تجربة إيجابية إذا اعتبرتها فرصة للنضج وضبط النفس "**

ثم تأمل الموقف ، واسأل نفسك ما الذى يمكن لك تعلمه مما حدث لتوه . كيف يمكنك أن تنمو ، وتتطور بناءً على هذه الصعوبة ؟ ما الذى أرسله لك هذا

الموقف لتتعلمه ؟ إذا كانت العناية الإلهية تتولى مصيرك ، فإنها ترسل لك تجارب تعليمية محددة لمعاونتك لتصير موفق الخطى ، فما الدروس التي يمكن لك العثور عليها في مشكلتك الحالية ؟

■ فكرة واحدة كل مرة

لا يمكن لعقلك أن يحتفظ بأكثر من فكرة واحدة فى الوقت الواحد ، إيجابية كانت أم سلبية . إذا كنت تبحث بشكل بناء عن أحد الحلول إزاء كل صعوبة ، أو تتحرى درساً له قيمته ، فلا يسعك أن تشعر بالاستياء ، أو الغضب فى الآن نفسه . وإذا طبقت قانون الاستبدال ، وأرغمت نفسك عن وعى وقصد أن تفكر فى الأوجه الإيجابية للموقف ، ستعثر عليها دائماً . وسيكون بمقدورك أن تحولها لصالحك .

إن الموقف العقلى الإيجابى ، والذى يعنى استجابة إيجابية وبنَّاءة للإحباطات والعقبات ، يحدد بدرجة كبيرة شعورك بإحساس **السيطرة** . وأن تحظى بإحساس السيطرة يعنى أنك تمسك بزمام حياتك . إنك تشعر بتقلدك لمنصب المسئولية ، أى أنك فى مقعد القيادة . وتشعر بأنك مهيمن على شئونك .

■ فكر فى أهدافك

إحدى أكثر الوسائل فعالية لتتعافى من الإخفاق هى أن تضع الموقف السلبى فى منظوره الصحيح . وتذكر أنه ما من فشل نهائى مطلقاً . فمعظم ما ترتكب من أخطاء هى صغائر بالنسبة للمخطط الهائل للأمور . وإذا أنعشت ذكرياتك ، فغالباً لن تستطيع حتى أن تتذكر ما الذى كنت قلقاً بشأنه منذ عام مضى ، وبالأحرى منذ ثلاثة ، أو أربعة ، أو خمسة أعوام .

إن طريقة الوصول إلى الإحساس بالسيطرة تتم عن طريق اكتساب إحساس واضح بالاتجاه ، والحرص عليه فيما بعد . ويتأتى هذا الإحساس بالاتجاه من امتلاكك لأهداف واضحة ومحددة ومكتوبة ، وإحدى أنجح الطرق للاحتفاظ بالحالة العقلية الإيجابية هى ببساطة أن تفكر فى أهدافك . وحين يسوء أمر

ما ، فكر فى أهدافك . وحين تخسر إحدى الصفقات ، أو حتى تفقد وظيفتك ، فكر فى أهدافك . حين يتداعى استثمار ما ، أو يسقط مشروع تجارى ، فكر فى أهدافك .

إن أهدافك بعيدة المدى هى أن تكون مستقلاً ماليًّا ، وأن تتمتع بصحة ممتازة ، وأن تحظى بعلاقات رائعة ، وأن تقدم عملاً يحدث فارقاً فى هذا العالم ، وأهداف أخرى غيرها .

حينما تحتفظ بعقلك مصوباً تجاه تلك الأهداف ، وتجاه ما تقوم به لتحقيق كل هدفٍ منها ، ستجد أنه من المستحيل تقريباً أن تشعر بالاستياء أو الغضب . من شأن التفكير فى أهدافك أن يشحنك بالطاقة ، ويجعلك شخصاً أكثر إيجابية وثقة بالنفس .

فكر من منظور الحلقات والاتجاهات

تخيل حياتك باعتبارها سلسلة من الحلقات والاتجاهات . فكر من منظور التقلبات منتظمة الوتيرة بين الأعلى والأسفل . فكر بمنطق فصول الصيف ، وفصول الشتاء ، فصول الخريف ، وفصول الربيع . إذا كنت تكتسب هذا المنظور بعيد المدى ، وترى ما يجرى من أمور كجزء من مخطط كبير ، فلن تقع فى فخ تقلبات المدى القريب لسوء الحظ والتعثرات . وستصبح أكثر قدرة على الاستجابة بفاعلية للمشكلات الصغيرة ، ومشاق الحياة اليومية . يمكنك وضع الأمور فى نصابها الصحيح .

إن المنحنى المتعرج ، والذى له هيئة حرف (S) راقداً على جانبه ، يفسر الكثير حول الحياة الإنسانية . ففى المرحلة الأولى ، تكافح وتجتهد لتصل لنتائج وتضع الأساسات . يصدق هذا على وظيفة من الوظائف ، أو إحدى العلاقات ، أو تأسيس مشروع تجارى جديد ، أو تدشين خدمة جديدة ، أو منتج جديد .

تأتى المرحلة الثانية بعد أن تكون قد تعلمت الدروس الحاسمة للمرحلة الأولى . هذه هى مرحلة النمو ، حيث تحرز تقدماً كبيراً ، وتحقق نتائج فائقة . تتوسع أعمالك ، ومنتجاتك وخدماتك كذلك ، ينطلق مسارك المهنى ، وتصبح علاقاتك فى أحسن حالاتها .

ثم تأتى المرحلة الثالثة ، مرحلة الانحدار ، والتى تتبع المرحلة الثانية بالضبط كما يتبع فصل الشتاء موسم الحصاد ، وفى هذه المرحلة يصير من الأصعب أن تحرز النتائج نفسها ، وتحقق الازدهار كما فى المرحلة الثانية . ويصبح تحقيق المبيعات والأرباح أكثر مشقة . ولم تعد وظيفتك أو علاقتك مصدراً للمتعة . وشركتك تناضل لكى تستمر فى الوجود .

فى أى مرحلة اليوم أنت فى كل من الجوانب المهمة لحياتك الشخصية والعملية ؟ ماذا يمكنك عمله لتدخل المرحلة الثانية ، أو لتعود إليها ؟ ما الحلقات والاتجاهات فى كلٍ من حياتك ومجال عملك ؟

■ الإنكار لا يفيد !

تنبع مشكلات كثيرة فى تعاملنا مع العقبات ، والإحباطات من مقاومتنا وعنادنا للواقع . إننا نتورط فى الإنكار . يتملك الغضب منا ، ونصر أن هذا لا ينبغى أن يحدث لنا ، أو لا ينبغى له أن يحدث على الإطلاق . إننا نرفضه ، ونتمنى لو لم يكن قد جرى من الأصل .

والمسبب ذو النصيب الأعظم من ضغوطنا هو الإنكار والمقاومة . عندما تقول : " **ما لا يمكن لنا علاجه يجب علينا تحمله** " فإنك تخفض بهذا من انزعاجك . وتصير أكثر استرخاء . تنام للوراء وتتأمل الموقف كما لو أنه قد حدث لشخص آخر سواك ، ونتيجة لهذا تتحلى بنظرة بناءة بشأن أفضل السبل لحل الموقف . فلا تسمح لنفسك بأن تتورط عاطفياً مع كل أمر صغير يحدث لك .

كتب " إبراهام لنكولن " : " يحقق أغلب الناس سعادتهم بالقدر الذى يوهمون به عقولهم أنهم سعداء " . ويقول فى كتاب " Course in Mirades " فى الجزء الخاص بأساس السكينة الداخلية للنفس : " إنك أنت من يضفى المعنى على كل ما تراه " . فبدون المعنى أو العاطفة التى ترفقها بأحد الأحداث أو الظروف فلن يكون له أى مغزى عاطفى بالنسبة لك . ويمكنك أن تغير المعنى إذا ما تحكمت بتفكيرك . بل إنه يمكنك إقصاء أثره السلبى عليك إقصاءً تاماً عند رفضك أن تتورط عاطفيًا فى عقلية المدى القريب . فالأمر منوط بك .

■ عامل اتخاذ القرار

إن مقدرتك على التعامل مع الفشل بطريقة إيجابية وبنَّاءة سوف تقدم الكثير لتتيح لك فرصة النجاح ، وسوف تقدم للآخرين الكثير عنك ، وعن شخصيتك أكثر من أى عامل آخر . وهذه القدرة مكتسبة ، ويمكن إتقانها بالممارسة . لا مناص أن الرجال والنساء المتسمين بالكفاءة هم أولئك الذين اكتسبوا القدرة على تقديم استجابة بناءة للأزمات صغيرها وكبيرها مما يقع على غير رغبتنا ودون توقع منا ، ولا يمكن تجنبه أبداً . ينبغى أن تقوم بالأمر نفسه .

فلتقرر مسبقاً أنه ، وبصرف النظر عما يحدث ، ما من شىء سيوقفك على الإطلاق . فلتقرر مسبقاً أنه ، على الرغم من أنك ستتعرض لتقلبات لا حصر لها على مدار حياتك ، ستبقى على مثابرتك إلى أن تحقق أهدافك . وإذ تتخذ هذا القرار مسبقاً تكون مستعداً . عندما تنشغل بالتهيئة ، والاستعداد العقلى ستكون حركة استجابتك أسرع عندما تلوح لك المشكلات المحتومة ، وستكون مستعداً للتعافى والنهوض بدلاً من الانكسار . أى أنك ستصبح حقاً وصدقاً مكتسحاً

أنشطة عملية

١. فلتقرر أنك ستنهض من كبوتك ولن تنكسر . افحص الآن أكبر إخفاقاتك فى الحياة ، وحدد كيف يمكن لك أن تتعلم منها وتنتفع بها .

٢. حدد أسوأ ثلاثة أمور يمكن أن تحدث لك فى الشهور القادمة . ما خطتك لتجنب آثارها السلبية المحتملة ، أو لجعلها فى الحدود الدنيا ؟

٣. فلتختر الآن أضخم مشكلاتك ، أو أهم بواعث قلقك ، وحدد كيف يمكن لك أن تتعلم منها وتنضج نتيجة هذه الصعوبة . ما أهم الدروس التى تشتمل عليها ؟

٤. فلتمارس طريقة " إديسون " فى حياتك . فلتتقبل هادئاً أن كل عقبة مؤقتة ما هى إلا وسيلة تحدد الطرق التى لم تفلح . وعلى هذا فهى نجاح فى ذاتها .

٥. مهما كان ما يحدث ، فكر فى أهدافك ، وما يمكن لك عمله فى الوقت الراهن لتحقيقها . انهمك فى العمل .

٦. فلتقم بتحديد الاتجاهات فى عملك التجارى . إلى أى اتجاه يمضى السوق ؟ إذا استمرت الأمور على ما هى عليه الآن ، فما القرارات ، أو التغيرات التى سيكون عليك اتخاذها ؟

٧. فلتطرح سؤالين بشأن أحدث وأهم تجربة مررت بها : ما الصواب الذى قمت به ؟ ما الذى ستقوم به على نحو مختلف فى المرة التالية ؟ قرر أن تتعلم كل درس ممكن من كل عائق أو صعوبة تواجهك .





عش حياة عظيمة

إن المقياس الحقيقي الوحيد للنجاح هو التناسب بين ما يمكن لنا أن نحققه ، وما يمكن لنا أن نكونه من ناحية ، وبين الأمور التي نحققها ، وما نقدمه لنفوسنا من ناحية أخرى .

– " إتش . جي . ويلز "

لعل قانون التطابق أهم القوانين المحددة لنجاحك أو إخفاقك فى الحياة على الإطلاق . فكما عرضنا فى الفصول السابقة ، يقول هذا القانون إن عالمك الخارجى ما هو إلا انعكاس لعالمك الداخلى ، ويقول إنه أيًا كانت الحالة التى تكون عليها من **الداخل** ، سرعان ما سترى نتائجها فى **الخارج** . وحين تغير تفكيرك فسوف تغير حياتك .

ينطبق هذا القانون على كل شىء تقوم به . فسوف يحدد عالمك الداخلى فى المعرفة والاستعداد عالمك الخارجى فى مستوى الدخل المادى والنجاح الوظيفى . وسوف يحدد عالمك الداخلى فى تنمية الشخصية عالمك الخارجى من علاقات الصداقة وسائر العلاقات . وسوف يحدد موقفك الداخلى إزاء الصحة واللياقة حالة جسدك البدنية . كما ستحدد معتقداتك الداخلية وطموحاتك مواقفك الخارجية ، وسلوكياتك نحو الناس . وسوف يعكس عالمك الخارجى على الدوام عالمك الداخلى .

■ السعادة هى الهدف الأقصى

منذ أكثر من ٢٣٠٠ عام مضت ، كتب أرسطو ـ ولعله أعظم الفلاسفة على الإطلاق ـ أن الهدف النهائى لكل فعل إنسانى هو **السعادة** . وتوصل إلى أن أى شىء يقدم عليه المرء يهدف لتحقيق سعادة من نوع ما . ويوفق الإنسان فى ذلك أحياناً ، ولا يوفق فى أحيان أخرى ، لكن تظل السعادة على الدوام هى غاية كل شخص .

وتوصل إلى أن كل عمل فى حد ذاته ما هو إلا خطوة مؤقتة باتجاه السعادة . فعلى سيبل المثال فإنك ترغب فى الحصول على وظيفة جيدة . لماذا ؟ حتى تجنى قدراً حسناً من المال . لماذا ؟ لكى تحصل على منزل مزود بكل وسائل الراحة وسيارة لطيفة . لماذا ؟ لكى يمكنك التمتع بعلاقات طيبة وأسرة لطيفة . لماذا ؟ حتى تستطيع أن تحظى بحياة أسرية مشبعة . لماذا ؟ الإجابة الأخيرة ، والهدف الأقصى ، هو لكى تحظى **بالسعادة** . فكل ما تقوم به أنت ، ويقوم به أى شخص آخر يستهدف السعادة ، ناهيك عن تعريفك لها ، وعن توفيقك فى بلوغها

■ الدور الذى يلعبه الخير

إن إحدى أعظم أفكار " أرسطو " حول موضوع السعادة كان استنتاجه القائل : " لن يحظى بالسعادة إلا الخيرون من الناس ، ولا يكون المرء خيراً إلا بتحليه بالفضيلة " .

هذه واحدة من أهم التأملات فى تاريخ الفكر والخبرة الإنسانية . " لن يحظى بالسعادة إلا الخيرون من الناس ، ولا يكون المرء خيراً إلا بتحليه بالفضيلة "

وما تبينته خلال أعوام عديدة لأبحاثى فى الفلسفة وعلم النفس أن الأشخاص الخيرين فقط ، والخيرين بشكل حقيقى داخليًّا يمكنهم أن يكونوا سعداء لأى فترة من الوقت . وفى أعوام دراستى للسمات الأساسية الخاصة بالثقة بالنفس ، رأيتُ أن الرجال والنساء ممن يتحلون بقيم إيجابية واضحة بمقدورهم اكتساب

نمط لا يهتز من الثقة بالنفس مما يتيح لهم التعامل بفعالية مع أى شيء يحدث لهم .

وأسرع طريق لكى تنمى ، أو لكى تستعيد ثقتك بنفسك أن تصير واضحاً وضوحاً مطلقاً بشأن أعمق القيم والقناعات الخاصة بك ، ثم اشرع فى العيش تبعاً لها . تكاد تكون العودة للقيم حلاً لكل المشكلات الإنسانية . وبطرق عدة ، فإن مرجع ما ينتابك من بؤس وضغوط هو انحرافك عن الأفعال والأقوال التى تعرف أنها الصواب .

■ النزاهة أمر ضرورى

الصفة الأهم للنجاح هى صفة **النزاهة** . وقد أصر " أرسطو " أن الحياة المبنية على دعائم القيم مثل النزاهة ، والأمانة ، والشجاعة ، والسخاء ، والمثابرة ، والإخلاص هى وحدها الحياة التى تقود المرء إلى السعادة ، والرضا الشخصى .

وقد اعتدت أن أرى النزاهة على أنها القيمة الوحيدة التى تتضمن سائر القيم الأخرى ، أى أن تساويها جميعها بمفردها . إلى أن جاء ذات يوم رجل حكيم وثرى ، وأوضح لى أن **النزاهة هى حقًا القيمة التى تكفل القيم الأخرى جميعاً . فالنزاهة هى القيمة الأساسية التى تقوم عليها سائر القيم . فإن التحلى بنزاهة حقيقية يعنى أن تعيش دائماً وأبداً وفقاً لقيمك . وإذا افتقرت إلى النزاهة ، سوف تتنازل عن القيم الأخرى لدى أهون إغراء .**

■ احرص على توضيح قيمك

فى جلساتنا للتخطيط الاستراتيجى ، سواء بالنسبة للشركات أو للأفراد ، نبدأ بأن نطلب من الأشخاص وضع تعريف واضح لقيمهم . يجب أن تفعل الأمر نفسه فى تخطيطك الاستراتيجى الشخصى . ما قيمك ؟ ما الذى تؤمن به ؟ ما الذى تدافع عنه ؟ ما الذى لن تدافع عنه ؟

إن قدرتك على أن تحدد قيمك تحديداً واضحاً هى نقطة الانطلاق لكى تنمى نمط الشخصية التى تجذب إليك الأشخاص للارتباط بك ، والتى ستقودك للتمتع بحياة طيبة بلا شك . حينما تكون ذا شخصية نبيلة ورائعة ، تنهض على أساس من قيم راسخة ومؤكدة ، ستكون شخصاً جيداً بشكل حقيقى . ونتيجة لهذا ستكون سعيداً من الداخل ، بصرف النظر عما يجرى من حولك .

■ قم بتنظيم قيمك

ما إن تنتهى من تحديد قيمك ، ينبغى عليك أن تنظمها تبعاً للأولوية . وكبداية ، ستكون بحاجة فقط إلى ثلاث أو خمس قيم أساسية لتجعل منها حجر الأساس لشخصيتك ونفسك . إنها تلك القيم التى تعتبر أكثر أهمية من سواها بالنسبة لشخصيتك . إن الترتيب الذى تنظم به قيمك له أهمية هائلة كذلك . فمن شأن هذا التصنيف للقيم أن يحدد بدرجة كبيرة أى طراز من الأشخاص أنت ، وأى نوع من الحياة تعيش .

إن كل ما تقوم به هو نتيجة اختيار . فعلى الدوام تقوم باختيارات من صنف أو آخر ، أن تقوم بشىء ما ، أو أن تقوم بشىء آخر . فالمقدرة على تحديد الاختيارات هى ما يميزك كإنسان عن جميع المخلوقات الأخرى . ويعتمد كل اختيار تحدده على القيم الإنسانية لديك فى هذا الوقت . وكل عمل تقدم عليه يقوم على ما تعتبره القيمة الأهم بالنسبة لك لحظة الاختيار .

■ تصرف بناءً على قيمك

عندما تحدد خياراً ، فإن قيمك الأعلى ترتيباً يكون لها السبق عن قيمك الأدنى ترتيباً . فكل فعل تقدم عليه ، وكل اختيار تقوم به ، يعتمد على قيمك المهيمنة فى هذا الوقت . لا يمكنك أن تقوم بأكثر من فعل واحد فى الوقت الواحد ، ويكون عليك دائماً أن تختار ماذا سيكون هذا الفعل . دائماً تختار ما الأمر الأثمن قيمة بالنسبة لك فى لحظة بعينها .

كيف يمكن لك أن تعبر عن قيمك ؟ الأمر بسيط . التعبير الوحيد والدائم عن قيمك يتمثل فى أفعالك . إنه ما تقوم به وليس ما تقوله هو ما يوضح لك ، وللآخرين ، أهم قيمك . وعلى وجه الخصوص ، فإن ما تقوم به تحت وطأة الضغط ، عندما يتوجب عليك أن تختار ، فهذا ما يكشف عن قيمك الحقة ، ومعتقداتك بشأن نفسك ، وبشأن العالم المحيط بك .

■ عامل تحديد الشخصية

كل من اختيارك لقيمك وترتيبها أمران حاسمان فى تحديد شخصيتك وحياتك . وإليك مثالاً على هذا . تخيل أن شخصين أجرى كل منهما تمرين تحديد القيم ، واستقرا على ثلاث قيم هى نفسها ؛ ولكن الترتيب هو المختلف .

قرر الشخص الأول أن قيمه الثلاث ، وبترتيب الأهمية ، أولاً : الأسرة ؛ ثانياً : الصحة ؛ ثالثاً : النجاح المهنى . يقول هذا الشخص إنه يقدّم أسرته على صحته ومهنته ، ويقدم صحته على مهنته . مما يعنى أنه إذا كان عليه أن يختار ما بين الأسرة والمهنة ، ستأتى الأسرة أولاً . وإذا كان عليه أن يختار ما بين الصحة والمهنة ، فإن الصحة تأتى أولاً

كان لدى الشخص الثانى القيم الثلاث نفسها ، فيما عدا أن قيمه ذات ترتيب مختلف اختلافاً هيناً . فقيمته الأولى هى نجاحه المهنى ، وقيمته الثانية هى الأسرة ، والثالثة هى الصحة .

مما يعنى أن هذا الشخص الثانى سوف يُقدم مهنته على أسرته إذا اضطر أن يختار . وسوف يقدم مهنته وأسرته على صحته إذا اضطر أن يختار .

■ السؤال الكبير

إليك بعض الأسئلة المطروحة عليك ها هنا . هل سيكون ثمة اختلاف ما بين الشخص الأول والشخص الثانى ؟ هل سيكون هناك اختلاف طفيف أم اختلاف كبير ؟ هل تود أن تصادق الشخص الأول أم الشخص الثانى ؟ هل يمكنك أن

تميز الشخص الأول عن الشخص الثانى إذا ما التقيت بهما فى مناسبة اجتماعية ، أو فى إطار العمل ؟

والجواب هو أن الشخص الثانى ، والذى اختار النجاح المهنى كقيمة أولى له ، سوف يكون شخصاً مختلفاً كلية عن الشخص الأول ، الذى يقرر أن أسرته هى أهم شىء بالنسبة له . إن ترتيب الأسرة ، ثم الصحة ، ثم المهنة لهو نظام من القيم يثرى الحياة ويدعمها . والشخص الذى يعيش حياته بالتوافق مع تلك القيم سيكون شخصاً أسعد كثيراً من الشخص الذى يضع مهنته قبل أسرته ، وعلى وجه الخصوص قبل صحته . لهذا يتوجب أن تختار كلاً من قيمك ، والترتيب الخاص بها بحرص وعناية . إن قيمك وترتيبها يحددان حياتك بكاملها .

■ النزاهة طريقة للحياة

ما إن تحدد قيمك ، يمكن قياس مستوى نزاهتك بمقدار التزامك بها . ليست القيمة شيئاً يمكن المساومة عليه حين تكون بالمتناول . فإما أن تكون لديك أو لا تكون لديك . إن اختيارك للقيم وقرارك بأن تعيش وفقاً لها يشكل شخصيتك وطبيعتك .

فعلى مدار التاريخ ، كان العظام من الرجال والنساء هم أولئك الذين يتحلون بشخصية قوية . كانوا أناساً يعيشون على أساس من قيم نبيلة وسامية . وكانوا موضع احترام وتقدير نظراً للقيم التى يدافعون عنها ويمثلونها .

وإحدى أضخم مشكلات مجتمعنا اليوم هى ظاهرة " القيم المؤقتة " أو " الأخلاق المؤقتة " . وتلك ثمرة قيام الأشخاص بتبديل أفكارهم حول الصواب والخطأ وفقاً للموقف المؤقت ، أو غالباً نتيجة لإغراء اللحظة . الأمر الأسوأ من هذا حين يسخرون من أنفسهم ، ويصدقون أنهم أشخاص ذوو شخصية بينما هم حقاً ليسوا أكثر من أشخاص ذوى أغراض حقيرة .

■ ماذا تفعل تحت وطأة الضغط ؟

تتبدى ظاهرة القيم المؤقتة حينما يقول الناس إنهم يؤمنون بشيء ما ، لكنهم يفعلون شيئاً آخر . يقولون إنهم يؤمنون بالصدق والصراحة ، لكنهم يكذبون عندئذٍ إذا تيسر لهم ، أو أنهم يبررون أكاذيب الآخرين . يُعرف المرء بما يفعل ، وليس بما يقوله .

بعض الأشخاص يتشوشون بسبب عواطفهم . ويعتقدون أنه مادامت نواياهم طيبة ومخلصة ، فلا تثريب على أفعالهم . يعتقدون أنهم إذا تمنوا شيئاً ما ، فهو كالقيام به سواء بسواء . لكن ما يعرب عن حقيقة شخصيتك داخليًّا ، هو فقط ما تقدم عليه حين تضطر للاختيار ، وخصوصاً تحت وطأة الضغط .

لأمر لا غنى عنه من أجل نجاحك وسعادتك أن تكون أميناً دون أى مجال للتهاون مع كل شخص تعرفه وتتعامل معه ، سواءً فى حياتك الشخصية ، أو فى مسارك المهنى . ما من شيء سوف يكسبك مساندة الآخرين على نحو أسرع من اكتسابك لسمعة المرء ذى الشخصية والنزاهة . وفى الآن نفسه ، فما من شيء سوف يدمر سمعتك ، ويعوق تقدمك المهنى أسرع من اكتسابك لسمعة المرء الذى لا يُعتمد عليه ، ولا يثق فيه الآخرون .

■ كن صادقاً مع نفسك

المقصود بالأمانة أن تكون على الدوام صادقاً مع كل جانب بداخلك . وكما يقول " بولينيوس " فى مسرحية هاملت لشكسبير : " **إذا ما تحرى المرء الصدق مع نفسه كل ليل وكل نهار فلن يصبح بوسعه بعدها أن يكذب على أى إنسان أو يخدعه** " .

وأن تكون صادقاً مع نفسك هى نقطة الانطلاق لتنمية شخصية ذات شأن . ويبدأ هذا بأن تعيش فى الحقيقة دائماً مع نفسك . ألا تضلل نفسك ، أو تتلاعب بعقلك . ألا تحاول أن تصدق أشياء مستحيلة استحالة تامة ؟ كأن تتمنى وتدعو أن تنفرج الأمور دون أن تحرك ساكناً . فلا يغير الله ما بقوم حتى

يغيروا ما بأنفسهم . ويجب أن تتعامل مع العالم كما هو ، لا كما تتمنى أن يكون .

■ ابذل قصارى جهدك على الدوام

كل عمل يحمل توقيع الشخص الذى قام به . أن تكون صادقا مع نفسك فإن هذا يعنى أن تبذل دائماً قصارى جهدك فى أى عمل تقوم به أو مسئولية تضطلع بها . إن النزاهة والأمانة بداخلك يتم التعبير عنهما فى صورة جودة وامتياز عملك فى الخارج . يمكن لك أن تدرك المعدن الذى صُنعت منه من الداخل عن طريق مقدار الوقت ، والانتباه اللذين توليهما فى أفضل حالات عملك لكل ما يعطى إليك للقيام به . فلا تقبل الاضطلاع بأى مهمة إذا لم تكن مستعداً لأدائها على النحو الأمثل .

وتعنى النزاهة أن تكون صريحاً على الدوام ، ومستقيماً ، ومخلصاً مع كل شخص فى حياتك . فكما أنك صادق مع نفسك بالضبط ، تكون صادقاً مع الآخرين كذلك . وسوف **تعيش في رحاب الصدق** مع الآخرين ، سواء بالمنزل أو بالعمل .

إذا سألت الناس ما إذا كانوا يتصفون بالأمانة ، فالجميع تقريباً سيقولون إنهم كذلك . فأغلب الناس لا يكذبون ، ولا يغشون ، ولا يسرقون ، ولا ينخرطون فى معاملات مشبوهة من أى نوع . ولكن الأمانة الحقة تقتضى أن تكون أميناً مع كل شخص في حياتك . فلا يعنى هذا ألا تكذب مطلقاً ؛ بل ألا **تعيش** كذبة . ألا تلبث مطلقاً فى موقف خاطئ ، أو فى ظرف يقلل من شأن نزاهتك ، أو يجعلك تعيساً . ألا تساوم أبداً بشأن نزاهتك بأن تعض على شفتك ، وترفض أن تقول ما تعتقده صحيحاً كل الصحة .

■ هدفك الأسمى

إحدى العلامات التى تميز الشخص الصادق حقًّا هى أنه يعتبر سكينة النفس هدفه الأسمى . فما إن تحدد سكينة وسلام النفس كهدف أول فى حياتك ،

فإنك تنظم سائر أهدافك ونشاطاتك الأخرى وفقاً لهذا . وأن يكون المرء أميناً حقاً معناه أن يرفض المساومة على سكينة نفسه من أجل أى شيء أو أى شخص . أى ألا تقول أو تفعل إلا ما تشعر أنه صواب في كل موقف .

إن الأمانة والنزاهة تعنيان أن تنصت لنفسك ، ثم تثق في صوتك الداخلي . تستمع إلى حدسك ، وتدعه يرشدك كي تفعل الصواب ، وتقول الحق في الوقت المناسب . وحينما تشعر بالانزعاج أو الحزن ، اجلس بسرعة بمفردك في عزلة ، وانتظر وأنصت للإرشاد الذى دائماً ما يأتي إليك . وحين تحصل على فكرة ، أو رؤية بشأن الأمر الصواب الذى عليك القيام به ، ضعها موضع التنفيذ في الحال . ثق بعقلك الأعلى . فهذا هو السبيل لكي تعيش في الحقيقة مع ذاتك ، ومع الآخرين .

■ نزاهة عقلك

في مقالته " Self Reliance " كتب " رالف والدو إيمرسون " قائلاً : " **فلتحرس نزاهتك كشيء مقدس** " . واستطرد قائلاً : " **ما من شيء مقدس في نهاية الأمر بقدر نزاهة عقلك** " .

المصداقية هي المطلب الذى لا بديل عنه من أجل اكتساب الشخصية . واكتساب الشخصية بدوره ينبغي أن يكون الهدف الجوهرى لحياتك . قال " أرسطو " : " **إن هدف التعليم هو تنمية شخصية الشباب والصغار** " . ونحن اليوم في الولايات المتحدة نرى الكثيرين من الشباب لم يكتسبوا إحساساً واضحاً بشأن الخطأ والصواب من خلال التربية . فكثير من الناس تعلموا أن القيم أمر نسبي . فعلى سبيل المثال هناك الكثيرون ممن يعتقدون أنهم إذا كانوا يميلون لاختلاس السلع من المتاجر الكبرى فلا بأس بالأمر تماماً كما يؤمن شخص آخر بأن هذا أمر خطأ .

يؤدى هذا الضرب من نسبية القيم إلى ضلال الطريق . فهو يؤدى للإخفاق ، والإحباط ، والبؤس . لكن الحقيقة أن القيم ليست أمراً نسبياً . فثمة قيم تدعم الحياة ، وثمة قيم تدمر الحياة . فإذا كانت إحدى القيم إيجابية ، يكون العيش وفقاً لها يحسن جودة حياتك ، وعلاقاتك بالآخرين . أما القيم السلبية

فهى تفسد علاقاتك وتنتقص من جودة حياتك . يمكن لك ببساطة أن تتبين الاختلاف ، لأن العيش وفقاً لقيمة إيجابية يشعرك بالسعادة ، وممارسة القيمة السلبية يشعرك بالبؤس .

■ واجه الحقيقة

العيش فى الحقيقة يعنى أن تواجه حقيقة نفسك ، والعالم المحيط بك . أن تواجه الحقيقة فيما يخص عملك وعلاقاتك . تنظر نحو ذاتك بشكل مباشر ، وتحيا وفقاً لمعتقداتك الداخلية العميقة . لا تخدع نفسك ، أو تكتف بالتمنى أن تتغير الأمور عما هى عليه الآن .

النزاهة معناها أن تتقبل الفكرة القائلة بأن عالمك لن يتحسن ما لم تتحسن أنت . لن يقترب منك أى مخلوق ليغير الأمور من أجلك . إذا أردت أن تتغير الأمور سيكون عليك أن تجرى هذه التغيرات لنفسك .

النزاهة تعنى أن تتقبل أن زيجتك لن يتحسن حالها ما لم تصير زوجاً أو زوجة أحسن . وأن مشروعك التجارى لن يتحسن حاله ما لم تصبح مديراً أو تنفيذيًّا أفضل . وأن نتائج مبيعاتك وعملائك لن تتحسن ما لم تصبح مندوب مبيعات أفضل . وأن حياتك المالية لن تتحسن ما لم تصبح أذكى وأكثر انضباطاً فيما يخص المال .

■ تقبل الناس كما هم

وبشكل خاص ، تعنى الأمانة أن تتقبل الناس على ما هم عليه ، وألا تسعى وتطلب أن يكونوا على النحو الذى يروق لك . فلا تمض فى الحياة متمنياً ، وآملاً ، ومتوقعاً أن الناس سيتغيرون ويتبدلون بحيث يتوافقون معك . إن أحد المبادئ الأساسية للحياة الإنسانية أن الناس لا يتغيرون فيما عدا استثناءات قليلة جدًّا .

وتحت وطأة الضغوط ، ففى الحقيقة أن الأمر لا يقتصر على أن الناس لا يتغيرون وحسب ، بل أيضاً يصبحون ما هم عليه بالداخل فعليًّا بدرجة أعلى

وأعلى . فإذا كانت لأحدهم شخصية صعبة فسوف يكون تحت وطأة الضغوط أكثر صعوبة . وإذا كان أحدهم عنيداً أو مرناً ، عندما يتعرض للضغوط سيصير إما أكثر عناداً ، أو أكثر مرونة . وإذا كان أحدهم غير مخلص بدرجة طفيفة ، حين يكون عُرضة للضغوط ، أو الإغراء ، سيصير غير مخلص بدرجة تامة . فالناس لا يتغيرون .

■ التجارة والتنافس

وفى عالمنا سريع التحرك تعنى الأمانة كذلك أن ترى عالم الأعمال التجارية والتنافس كما هو عليه ، وليس كما تهوى أن يكون ، وخاصة مع الوضع فى الاعتبار الانفجار التكنولوجى والمعلوماتى . يعتقد أغلب الناس أنهم يستطيعون بذل جهد محدود ؛ ليواكبوا تطور المعرفة فى مجالهم والتطور التكنولوجى فى عملهم . لكن هذا الحد الأدنى من الجهد غير مقبول بالنسبة للشخص الصادق . فالشخص الصادق حقاً يدرك أننا اليوم يجب علينا أن نواصل الجرى فقط لنحتفظ بالموضع نفسه الذى نشغله . يدرك الشخص الصادق حقاً أن المعرفة تتضاعف فى كل مجال كل عامين أو ثلاثة أعوام ، مما يعنى أن على معرفتك أن تتضاعف كل عامين ، أو ثلاثة أعوام هى الأخرى .

قال ذات مرة " جاك ويلش " الرئيس والمدير التنفيذى السابق لشركة " جنرال إليكتريك " : " إذا كانت وتيرة التغير خارج مؤسستك أسرع من وتيرة التغير بداخل مؤسستك ، فإن النهاية وشيكة " . يصدق هذا المبدأ عليك كشخص كذلك . فإذا لم تواصل التعلم والارتفاع بمهارتك ، فأنت عرضة لخطر أن يتجاوزك الآخرون .

■ ما قيمتك ؟

فى جميع أنحاء الولايات المتحدة اليوم ، يتم الاستغناء عن الأشخاص بالآلاف ، بل وبمئات الآلاف سنويًّا . وفى حالات عديدة يكون هؤلاء الأشخاص قد سمحوا بانخفاض مستوى ما لديهم من معرفة ومهارة إلى النقطة

التى لا يمكن لشركاتهم بعد ذلك أن تتحمل الاحتفاظ بهم على كشف الرواتب .

لم يكن كثيرون منهم صادقين مع أنفسهم . فهم لا يزيدون معارفهم ومهاراتهم بشكل متواصل ، بحيث يتمكنون من الاستمرار فى إضافة المزيد والمزيد من القيمة لشركاتهم . إنهم يتمنون أن تطرأ تغيرات هائلة على الاقتصاد القومى والعالمى ولا تؤثر عليهم . ونتيجة لذلك ، يقعون ضحية لكشوف الاستغناء عندما تنخفض كفة ميزان سوق بضائعهم وخدماتهم .

ويتطلب الأمر من الاخصائى المحترف فى مجال تقنى ما لكى يجد وظيفة أخرى ما بين شهرين إلى سبعة شهور . فإن بعض الناس يتم تسريحهم من وظائف عالية الأجر ولا يعودون أبداً لجنى هذا المقدار من المال مرة أخرى . وإذا لم ينشغلوا برفع مستوى معارفهم ومهاراتهم ، فمن الممكن أن يحدث هذا من جديد .

■ فلتركز على إضافة القيمة

مما تعنيه الأمانة كذلك أن تتقبل حقيقة أن دخلك يتحدد بقدرتك على المساهمة بالقيمة فى شركتك ، ولعملائك من خلال شركتك . فى مقابل كل دولار تربحه من الشركة التى تعمل بها لابد أن تربح منك الشركة ثلاثة دولارات . وإذا لم تكن تولد فى الوقت الراهن ثلاثة دولارات تربح أو توفر نفقات للحد الأدنى من ربح شركتك ، فإن وظيفتك على وشك أن يتم توفيرها ، أو تخفيض أجرها ، أو يمكن إلغاؤها تماماً . فالأمانة تعنى قبولك هذا كحقيقة ، ومن ثم يتعين عليك أن تقوم بكل ما بوسعك حتى تحافظ على قيمتك أو تزيدها .

فالأمانة تعنى أنك لن تتوقع أبداً أنك لن تأخذ أكثر مما تعطى . وألا تتوقع أبداً أن تحصل على شىء مقابل لا شىء . ألا تقامر أو تبتاع تذاكر اليانصيب ، مما يعد من أعمال لا تتسم بالأمانة . لأنها محاولة للحصول على شىء لم تتعب

فـى جنيـه . الشـخص الأمـين حقًّـا لا يحـاول أبـداً الحصـول علـى عوائـد دون عمل ، أو تحقيق ثروة بسرعة وسهولة .

ففى الولايات المتحدة اليـوم هنـاك ملايـين الأشـخاص ينجـذبون إلى وسـائل الربح السريع . فإذا كانوا عاملين أو تنفيـذيين فهـم يرغبـون فـى وظـائف أفضـل وأحدث ، وهم يرغبونهـا فـى التـو والحـال . إنهـم لا يحققـون سـوى الإحبـاط والحزن .

يتمنون لو أن المشاكل التى تحتاج لشهور وأعوام عديدة لحلها يمكـنهم حلـها بضربة حظ واحدة من نوع أو آخـر . إنهـم غـير صـبورين ، ويرغبـون فـى ثمـار فورية . ولكن لكى تكون شخصاً أميناً فإن هذا يقتضى منك أن تقاوم إغراء الحـل السريع ، والربح السريع على أى مستوى من مستويات حياتك .

■ الثقة هى رابطة العلاقات

لعل جوهر الحياة السعيدة والمثالية والمُشبعة للمرء هى العلاقـات . ويـتم بنـاء جميع العلاقات على أساس مـن الثقـة . فالثقـة هـى الرابطـة التـى تضـم نسـيج العلاقات بين النـاس . فقـد تواجـه جميـع أنـواع المشـكلات ، والخلافـات مـع شخص آخر ، ولكن ما دامت الثقة والاحترام بينكما ، فـيمكن للعلاقـة أن تـدوم وتبقى . أما إذا حدث أى شىء للثقة فيمكن للعلاقة أن تتـداعى بسـرعة شـديدة كما يتداعى بيت مبنى من أوراق اللعب .

تنبنى كل العلاقات التجارية والعمليـة علـى أسـاس الثقـة . وكـل العلاقـات المرتبطة بالمال تعتمد علـى كلمـة مـن المقـترض أو مـن الضـامن . وكـل علاقاتـك بالمصرفيين والمولين والعملاء ، وفريـق عملـك ، وكـل شـخص آخـر فـى عالمـك المالى ، تعتمد على عنصر الثقة الحاسم .

فالرجال والنساء ذوو النزاهة العالية لا يتهـاونون مطلقـاً بشـأن مسـتويات مـا يبنونه من ثقة مع الآخرين ويحتفظون به بالتـالى . إنهـم شـديدو الحـرص علـى مصداقيتهم ، وعلى الوفاء بالتزاماتهم المالية وترتيبـاتهم . يوفـون بكلمـتهم دائمـاً وأبداً . وحريصون دوماً فى علاقـاتهم المصـرفية ، وبطاقـات ائتمـانهم ، وفـواتير نفقاتهم ، وأية أموال يدينون بها فى أى حين .

■ حكاية عن حادثتى إشهار إفلاس

منذ بضعة أعوام اضطر شخصان من بين من أعرفهم معرفة حميمة ، وفى مجالى عمل مختلفين ، إلى إشهار إفلاسهما نتيجة لانكماش النشاط الاقتصادى . لكن نتيجة إفلاسهما كانت مختلفة كل الاختلاف .

صديقي الأول كان حريصاً كل الحرص فيما يخص جميع فواتيره وشئونه المالية طوال مساره المهنى . فقد كان يدفع على الدوام الحد الأدنى على الأقل من المستحقات على بطاقات ائتمانه . وإذا ما تعرض ذات مرة لمشكلة مالية ، كان يتوجه للشخص المتضرر ، وينظم معه نظام السداد والفوائد . وعندما اضطر في النهاية لإشهار إفلاسه تحت وطأة أزمة مالية غير منتظرة وشديدة البأس مما لم يكن له عليها أى سلطة ، لم يكن أمامه خيار سوى التوجه للمحكمة ، للتخلى عن جميع ممتلكاته ، ومن ثم يبتعد خاوى الوفاض بلا مليم واحد .

ولكن فى غضون أسبوع ، راح الناس يتقربون منه ، ويعرضون عليه المال والمكاتب ، وبطاقات الائتمان ، ومنزلاً ليقيم فيه ، وسيارة جديدة . وقام أحد زملائه السابقين فى الأعمال التجارية ، الذى كان فى حالة رخاء تامة ، بإرسال شيك على بياض له وموقع سلفاً ، قائلاً له " ما عليك إلا أن تكتب فيه المبلغ الذى تحتاج إليه ، ثم أخطرنى لتسجيل حساباتى فقط ؛ لدى ثقة تامة فيك " . فيما عدا إزاحة عبء ديون عظيم عن كاهله ، فلم يكد يكون لإفلاسه أى أثر عليه .

أما رجل الأعمال الآخر فعلى النقيض كانت له تجربة مختلفة تماماً . فحين بدأ فى مواجهة المشكلات المالية استمر فى مخادعة وتضليل ضامنيه ، والأشخاص الذين وثقوا به . ولم يلق بالاً بدفع المستحقات التى وعد بها ، ووقع على شيكات ليست لديه تغطية لها . كان يتجنب ضامنيه حين يتصلون به ، بل انتهى الأمر بتغيير رقم هاتفه . انتقل من منزله ، ولم يخبر أى شخص بعنوانه الجديد . لقد عامل الأشخاص الذين وثقوا به ، وأقرضوه من مالهم كما لو كانوا حفنة من المغفلين . وعندما أفلس فى النهاية ، لم يحرك أحد ساكنًا ليقدم إليه شيئاً . وسوف يقتضى الأمر منه أعواماً ليتعافى ، هذا إذا أمكن أن

يتعافى من الأساس . إنه حتى لا يستطيع الحصول على بطاقة ائتمان ؛ وعليه الآن أن يدفع نقداً عند شراء أى شيء .

■ مفتاح النجاح فى المبيعات

فى مجال المبيعات ، تعد الثقة هى حجر الأساس لجميع العلاقات ، فلن يشترى الشخص منك حتى يثق فيك ثقة تامة . إن جميع أهل القمة من مندوبى المبيعات يستثمرون قدراً وفيراً من وقتهم فى تكوين علاقات بعملائهم تعتمد على الثقة وذات جودة عالية ، قبل حتى أن يحاولوا بيع منتجاتهم أو خدماتهم .

أجرت إحدى الجمعيات التى أنتمى إليها استطلاعاً تكلف خمسين ألف دولار على عملاء العام الماضى . ولما كانت أغلب مؤسساتنا تبيع أشكالاً من خدمات التدريب والاستشارة فقد كانت متماثلة على نحو ما ، لذا فقد أرادوا أن يكتشفوا ما الذى يدفع مشترياً للابتياع من شركة دون أخرى .

من بين الأسئلة التى طرحت على العملاء كان ما الذى يهتمون به أكثر من سواه فى اتخاذ قرارات الشراء ؟ أقر أكثر من ثمانين بالمائة من الممثلين للاستطلاع أن عامل الأمانة والنزاهة لدى مندوب المبيعات هو أهم من أى عامل آخر .

وحينما سئلوا ماذا يعنون بالأمانة والنزاهة لدى مندوب المبيعات ، أجاب العملاء بأن يضع المندوب مصالحهم فى المقام الأول . إنهم يعتقدون أن مندوب المبيعات سوف يفى بكلمته ، ويصدقون مزاعمه بشأن المنتج . ويؤمنون أنه سيقوم بما وعد به ، وأن الشركة سوف تفى بالتزاماتها التى قطعها المندوب . لديهم مستوى عال من الثقة بكلمة مندوب المبيعات فى كل ما يقوم به ، أو يتفوه به فى التفاعلات فيما بينهما

النتيجة المهمة التى اتضحت من هذا أن جودة المنتج أو الخدمة نادراً ما أتى ذكرها . حين سُئل العملاء حول اهتماماتهم بشأن جودة المنتج أجابوا أن معظم المنتجات ، أو الخدمات بمستوى معين كانت متماثلة جدًّا ، وتفى بالغرض المطلوب . لكن سر الصفقة كان يكمن فى طبيعة شعورهم حيال شخصية مندوب المبيعات ، وحيال الشركة نفسها ، خلال مندوب المبيعات .

■ المصداقية أساس الشخصية

لعل اللب الحقيقى للشخصية ، وأكثر أنماط التعبير شيوعاً عن الأمانة والنزاهة هى المصداقية . فإذا كنت صادقاً تمام الصدق مع نفسك ومع الآخرين ، فسوف تعتبر على الدوام تقريباً فى نظر الناس شخصاً ذا شخصية محترمة .

فى مجتمعنا ، يبدو أن الرجال والنساء ذوى الشخصية يجذبون إليهم الفرص . وتتفتح أمامهم الأبواب أينما حلوا . ويتعرفون على أشخاص يمكنهم معاونتهم . ويتوافر لهم المال والموارد الأخرى . لهذا فإن أهم صفة يمكن لك أن تزرعها فى نفس أطفالك هى روح الأمانة ، وعادة تحرى المصداقية فى كل ما يقولون وما يفعلون .

■ الآباء والأطفال

لدىّ أربعة أبناء . ولقد تربى كل ابن من أبنائى ومفهوم أهمية المصداقية يتردد بداخلهم منذ حداثة أعمارهم . وهم اليوم أشخاص **صريحون** دون ذرة تهاون . وهم أمناء أمانة تامة . ويمكننى أن أطرح عليهم أى سؤال ، وسوف يخبروننى بالحقيقة دائماً وأبداً .

فى خلال مراحل نشأتهم ، قطعت وعداً لكلٍ منهم . قلتُ : " لن تتعرض لأية مشكلة معى أبداً إذا أخبرتنى بالحقيقة " . والتزمت بوعدى . وحينما كانوا يرتكبون الحماقات شأنهم شأن سائر الأطفال ، كنت أنصت لروايتهم دون إصدار أحكام أو انتقادات ، ومن ثم أسألهم " حسناً ، ماذا تعلمت من هذا ؟ " وسرعان ما أدركوا أنهم يمكنهم إخبارى بالحقيقة على الدوام دون أن يعانوا الانتقاد أو الخلافات . كم أحبوا الأمر على هذا النحو .

أحياناً ما يشاكسوننى أو يتحامقون ، ولكن كل ما علىَّ القيام به هو سؤالهم عن الحقيقة ، وسوف يخبروننى بها على الدوام مهما كانت . إننى لفخور بهم للغاية . إنه من المدهش لأقصى حد مدى تحسن العلاقة بين الآباء والأبناء ؛ إذ يثق كل طرف فى الآخر ثقة مطلقة .

■ الأزواج والزوجات

ما يصدق على علاقات التواصل ما بين الآباء والأبناء يصدق بدرجة أكثر أهمية على الأزواج والزوجات . وأحد أفضل تعريفات الحب التى سمعت بها على الإطلاق هو تعريف " اين راند " له : " ما الحب إلا استجابة للقيم "

فإنك تحب شخصاً آخر ؛ لأنه يمثل ما تحترمه وما تحترمه من قيم . يجسد الشخص الآخر الصفات التى تعجب بها أنت . وبكلمة ، فإنك تحب الطرف الآخر لشخصيته . فكل ما عدا ذلك سوف يتبدل أو يتلاشى بمرور الزمن ، لكن الشخصية ستبقى .

وتتطلب المصداقية والأمانة بين الأزواج الإخلاص والاستقامة بين الطرفين طوال الوقت . إذا كان الزوجان متوافقين توافقاً مثالياً ، فإن كلاً منهما يثق بالآخر ثقة مطلقة ، وكلاً منهما أعز صديق للآخر . فما من إنسان يمكنه أن يتحدث معه أو يعبر له عن حقيقة مشاعره سوى الطرف الآخر . إن الصفات المتمثلة فى الشخصية ، والأمانة ، والنزاهة لهى أساس العلاقة الحميمة والمحبة ، وهى أهم من أى شىء آخر .

■ المثل العالمى

هناك اختبار رائع يمكنك أن تجريه على نفسك بوتيرة منتظمة لتقيس ما إذا كان أحد أفعالك خيراً أم شراً ، صواباً أم خطأ . إنه بسيط ، ويمكنك استخدامه على مدار حياتك . ويعتمد على المثل العالمي للفيلسوف الألمانى " إيمانويل كانط " والذى وضعه منذ ما يزيد على المائتى عام . قال إنك **يجب أن تحيا حياتك كما لو أن كل فعل تقدم عليه سيتحول إلى قانون عالمى** .

وبتعبير آخر ، فقبل أن تتخذ أى قرار ، أو تقدم على أى فعل ، تخيل أن كل شخص سواك سوف يقوم بالأمر نفسه تماماً . تخيل أن قرارك سيتحول إلى قانون بالنسبة لك ، وبالنسبة للجميع . إنه لاختبار حقيقى إذا ما كان قرارك صائباً أم لا . إنه لاختبار حقيقى لقيمك ولسلوكك . أى نوع من المجتمعات سيضمنا إذا ما عاش كل شخص ، وتصرف بناء على أسلوبك تماماً ؟

ما كان لمشكلات عديدة فى مجتمعنا أن تتواجد أساسًا إذا تم تطبيق هذا الاختبار بانتظام على السياسة الاجتماعية ، أو السياسة العامة . وسوف تتروى الحكومات لدى الموافقة على أعمال بعينها على مستويات الجريمة ، والتربية والتعليم ، والرعاية الاجتماعية ، والاستثمار ، إذا كان من المحتمل أن ينخرط الجميع فى تلك الأعمال .

■ ضع لنفسك معايير عالية

إليك بعض الأسئلة التى يمكنك طرحها على نفسك بوتيرة منتظمة اسأل نفسك أولاً " **أى نوع من العالم سيكون إذا ما سلك الجميع مسلكى تماماً ؟** " فقط تخيل ! إذا كان كل شخص فى العالم على شاكلتك ، هل سيكون هذا عالمًا أفضل للعيش فيه ؟ إذا كان كل شخص فى العالم على شاكلتك تماماً ، فهل سيكون هذا العالم أكثر سعادة ، أكثر صحة وعافية ، وأكثر رخاء ، وأكثر تناغماً وانسجاماً ـ أم لا ؟

ثم اسأل نفسك " **أى نوع من البلاد ستكون بلادى إذا كان كل مواطنيها على شاكلتى** ؟ " كيف ستبدو هذه البلاد إذا سلك كل من فيها مسلكى تماماً ؟ وإذا أتى كل شخص من الأمور ما تقوم به فى حياتك اليومية والعملية ، فهل ستكون بلاداً أحسن ؟ أم أن بعض الأمور ستختلف قليلاً ؟

السؤال الثالث الذى يمكنك أن تطرحه على نفسك هو : " **أى نوع من الشركات ستكون شركتى إذا كان كل شخص فيها على شاكلتى تماماً** ؟ " انظر حولك فى شركتك واسأل نفسك إذا كانت شركتك ستكون أثرى ، وأكثر انسجاماً إذا كان كل شخص بها ينجز عمله بأسلوبك تماماً فى إنجاز العمل طيلة اليوم .

والسؤال النهائى لتطرحه على نفسك هو : " **ما نوع الأسرة التى ستكون عليها أسرتك إذا كان كل فرد فيها على شاكلتك تماماً** ؟ " .

إذا كان كل فرد من أفراد أسرتك على شاكلتك تماماً ، فهل ستكون أسرتك مرفأ أمان ليعيش فيه المرء وينمو ؟ وهل سيترعرع كل فرد فيها ، ويصير أكثر سعادة ونجاحاً ؟ هل ستحظى بنوع الأسرة التى يشار إليها بالبنان من قبل الآخرين إعجاباً بها ورغبة فى محاكاتها ؟

والحقيقة أنه ما من شخص يستطيع الجواب بـ " نعم " عن كل تلك الأسئلة . فكلٌ منا مازال على الطريق . أمام كل منا الكثير ليقدمه . وثمة تحسينات كثيرة على كل منا أن يدركها .

■ صفة الشجاعة

بعد مراجعة ٣٣٠٠ دراسة حول القيادة أجراها " جيمس ماكفرسون " على مدار أعوام ، توصل إلى وجود عامل مشترك شائع لقد كان هذا هو صفة الشجاعة . قال " ونستون تشرشل " ذات مرة : " **من الصواب اعتبار الشجاعة أصل كل الفضائل ، لأن سائر الفضائل تعتمد عليها** " .

لعلك سمعت بما يقال عن أن الطريق إلى الجحيم مفروش بالنوايا الحسنة . فعالمنا ممتلئ بأناس لديهم أهداف سامية وطموحات كبرى ، لكن هناك قلة قليلة يتحلون بالشجاعة ، والانضباط ، وقوة الإرادة لتنفيذ تلك الأهداف .

والجانب الأفضل فى ممارسة صفة الشجاعة أنه فى كل مرة تسلك سلوكاً شجاعاً ، تشعر بأنك أكثر قوة ، ويتحسن شعورك تجاه ذاتك . تشعر بمزيد من الثقة والكفاءة . ترتفع سعادتك الداخلية .

وعلى النقيض ، ففى كل مرة تتنازل فى أمر يتعلق بالشجاعة فإن تقديرك لذاتك ينخفض . حيث تشعر بأنك أضعف وأقل كفاءة . ولا تكن لنفسك من الحب والاحترام القدر الكبير .

■ قم بما تخشاه

يتطلب الجانب الأساسى لتصير فعالاً على المستوى الشخصى أن تعيش باستمرار وفقاً لأسمى القيم التى تعرفها ، على كل مستويات حياتك . ولا تعد تلك القيم والفضائل معززة للذات وحسب ، بل هى أيضاً معوضة للذات . ففى كل مرة تلزم نفسك بالقيام بما تعرف أنه يجب القيام به تتلقى عائداً فورياً من الرضا والتحقق الداخلى ، حتى ولو لم يرق لك ما تضطر للقيام به .

لعل أعظم عوائق النجاح فى حياة البالغين هو الخوف من الفشل . ويتمثل المصل المضاد للخوف من الفشل فى شجاعة اتخاذ الخطوات ، ولما كانت الشجاعة على درجة من الأهمية كصفة ، فإن شأنها شأن اللياقة البدنية تقتضى سلسلة من التمرينات لتكوينها وللمحافظة عليها .

وأفضل السبل لتنمية الشجاعة أن تواجه مخاوفك . كتب " رالف والدو إيمرسون " يقول : " **أقدم على ما تخشاه ، وسيقضى الخوف نحبه لا مناص** " .

حين تقدم على الأمر الذى تخشاه ، فإنك تمسك بزمام الأمور ، وعلى عواطفك وحياتك . فإنك تحول بهذا موقفك النفسى من الحياد أو السلبية إلى الإيجابية والتفاؤل . " أقدم على ما تخشاه ، وسيقضى الخوف نحبه لا مناص "

■ الممارسة المنهجية لتحييد المشاعر

يخشى أشخاص كثيرون من إلقاء كلمات على الملأ . لكن جمعية " Toastmasters International " ابتكرت طريقة فعالة فى تعليم التحدث على الملأ حتى لهؤلاء الأشخاص الذين يمسهم الفزع المطلق لمجرد فكرة النهوض ، والتحدث أمام الآخرين . إنها طريقة " الممارسة المنهجية لتحييد المشاعر " . يمكنك الاستعانة بها فى كل جانب من جوانب حياتك لتقلل شعور الخوف ، وتبنى شجاعتك .

ويعد تحييد المشاعر المنهجى مصطلحاً يتصل بعلم النفس ويشير لقيامك بشىء ما المرة تلو الأخرى إلى ألا يعود يثير فيك أى خوف . وفى " Toastmasters International " يطلب من كل عضو النهوض والتحدث ، حتى ولو لثوان معدودة ، فى كل لقاء من لقاءاتهم . وبعد مرور عدة شهور من لقائهم الأسبوعى ، يصير هؤلاء الأشخاص الذين يرتعبون من التحدث قبالة الآخرين على درجة من الثقة بالنفس بشأن قدرتهم على الوقوف ، والتحدث أمام أقرانهم ممن ينافسونهم من أجل فرص أكبر للتحدث .

■ تحدث وأنت رابط الجأش

لقد عملت مع عدد لا يحصى من التنفيذيين ممن عملوا بنصيحتي والتحقوا بمعهد " Toastmasters International " ، أو تلقوا دورة تدريبية في مؤسسة " Dale Carnegie " وفي غضون ستة شهور ، أخبروني أنهم صاروا أشخاصاً مختلفين كل الاختلاف . فبعد أن كانوا خجولين ومنكرين لذواتهم في الاجتماعات ، وفي العروض التقديمية ، صاروا هادئين وواثقين وجريئين ، بل وتميزوا بجهارة اللفظ (حسن النطق) في الإعراب عن وجهات نظرهم وهم وقوف قبالة الآخرين . وانطلقت حياتهم المهنية على خير ما يرام .

عندما تتمكن من التحدث وأنت رابط الجأش ، فإنك تبدو أكثر ذكاءً وكفاءة من الشخص الذى لا يستطيع ذلك . فهناك الكثير من التنفيذيين قد شهدوا كيف انطلقت حياتهم المهنية على خير ما يرام ، وزاد دخلهم ، واتسعت مسئولياتهم عندما واجهوا مخاوفهم بالتحدث مراراً وتكراراً إلى أن صاروا بارعين جدًا في التحدث على الملأ .

■ تحول نحو المخاطر

في " سيرنغاتي بلاين " بأفريقيا ، وضع علماء الحيوان طريقة بسيطة لتحديد أى حيوان بين القطيع هو الزعيم .

فحين يقوم حيوان مفترس ـ مثل أسد أو فهد ـ بالاقتراب من أحد القطعان آكلة العشب ، يشم القطيع رائحة الحيوان المفترس ، ويبدأ أفراده في الهرب في الاتجاه المعاكس . وفي هذه اللحظة يبرز زعيم القطيع . فالزعيم سيكون هو الحيوان الذى يحول بين المفترس وبين بقية القطيع حالما يلوذ القطيع بالفرار . الزعيم ، سيخاطر بحياته مواجهاً الأسد ، أو الفهد الذى يتحرك مقترباً من القطيع ، ولن يزحزحه أى شيء عن مكانه حتى يوفر الوقت لهرب الآخرين .

القائد " يتجه نحو المخاطر " على الدوام . ويصدق هذا على البشر كما يصدق على الحيوانات . فإنك تصير قائداً بمدى ما تلزم نفسك بالاتجاه نحو المخاطر

كذلك . حدد الجوانب الحياتية التى تجلب لك الخوف والضغوط ، وبدلاً من تجنبها على أمل أن تختفى من تلقاء ذاتها ، واجهها بشكل مباشر .

■ قم بالأمر على أية حال

قال الممثل " جلين فورد " ذات مرة : " **إذا لم تقدم على الأمر الذى تخشاه ، فإن الخوف يتحكم بحياتك** " .

يكاد يكون الأمر كما لو كان الخوف محرك عرائس وأنت دميته . فإذا لم تتعامل مع خوفك ، وتقطع الخيوط التى تشدك إليه ، فسيجعلك الخوف ترقص رقصته الخاصة عاطفيًا ونفسيًا . وإذا سمحت للخوف بالاستمرار لفترة طويلة ، يميل نحو أن يكبر ويتنامى إلى أن يهيمن فى نهاية الأمر على تفكيرك بكامله .

ففى كل مرة تفكر فيها بشأن الموقف أو الشخص اللذين يبعثان فيك الخوف ، سيدق قلبك نبضاته أسرع ، وسوف تتقلص معدتك . وسوف يجافيك النوم فى الليل . ولسوف يؤثر الخوف على صحتك ، وسعادتك ، وعلاقاتك ، وتفاعلاتك مع كل من عملائك وزملائك . وبمرور الوقت ستصير أكثر انهماكاً بالمواقف الخالية من الخوف ، ولن يكون بمقدورك التفكير فى أى شىء آخر . وهذه ليست طريقة لعيش الحياة .

■ واجه الخوف

الطريقة التى يجب أن تتعامل بها مع الخوف هى مواجهته . فلتقرر أن تواجه مخاوفك ، وأن تتعامل معها ، وأن تضع حداً لها .

فى شبابى تعرضت لموقف يبعث علي الخوف ، ثم قرأت مقتطفاً من " مارك توين " غير اتجاهى النفسى تغييراً أبدياً . يقول : " **ليست الشجاعة هى قلة ، أو غياب الخوف . بل الشجاعة فى السيطرة على الخوف والتحكم فيه** " .

كان لتلك الكلمات أثرها البالغ علىّ . فأدركت أننا جميعاً نخشى العديد من الأشياء . فأن يخاف المرء فهذا عادى وطبيعى . والحق أنه كلما كنت أذكى زاد

عدد المخاوف المحتملة لديك . فسوف تكون لديك حساسية أعلى نحو عالمك ، ونحو الأمور التى يبدو منطقيًّا لك أن تخشاها .

■ اتجه نحو الخوف

الفارق الوحيد بين الشخص الشجاع والشخص الجبان أن الشجاع يواجه خوفه ، ويتعامل معه بينما يتحول عن الخوف ، ويلوذ بالفرار .

وإليك هذا الاكتشاف العظيم . فحين تواجه خوفاً ما وتتحرك باتجاهه فإنه يتضاءل ويتناقص . ويفقد قبضته المحكمة حولك . أما إذا تراجعت أمام خوفٍ ما ، فإنه يتضخم ، وسرعان ما يتحكم بأفكارك ومشاعرك .

عندما تكتسب عادة التحرك نحو المخاطر ، وأن تقدم على ما تخشاه ، وتواجه خوفك ، وتتقدم نحوه بشجاعة ، يفقد سلطة التأثير عليك . وسرعان ما تسيطر أنت على الخوف بدلاً من أن يسيطر هو عليك . وينتابك شعور هائل بالتحكم . والصفة التى تحتاج إليها أكثر من أى صفة أخرى لكى تواجه مخاوفك هى صفة ضبط النفس .

والأمر المثير أنه عندما تُلزم نفسك ، وتدربها على مواجهة مخاوفك ، وعلى التصرف بشجاعة ، حتى لو لم يرق لك هذا ، فإن موقف الخوف الذى تواجهه سوف يتلاشى . سينتابك شعور بديع تجاه ذاتك ، وستحظى بإحساس بالتحكم ، والسيطرة على مقاليد حياتك .

■ ما عليك إلا أن تثب ، وستظهر لك الشبكة

الجانب الأول للشجاعة هيٍ شجاعة التقدم باتجاه هدفك . إنها المقدرة ، والاستعداد على أن تحدد هدفاً ، ثم تتخذ الخطوة الأولى فى اتجاه التحقيق والإنجاز .

فى دراسة استمرت ١٢ عاماً بكلية " بابسون " ـ أجرى أحد المتخصصين فى مجال المضاربات والاستثمارات وهو د. " روبرت رونستاد " بحثاً حول أسباب النجاح أو الفشل بين صفوف المتخرجين فى كلية إدارة الأعمال . فالبعض

يمضى لبناء مشروعات ناجحة ، والبعض الآخر لا يفعل هذا . واكتشف أن هؤلاء الذين ينجحون فى تأسيس مشاريع ناجحة يتحلون بصفة خاصة . ألا وهى شجاعة الانطلاق بمشاريعهم بلا أية ضمانات لنجاحهم . كانوا على استعداد ليخاطروا باحتمال الفشل فى سعيهم وراء أحلامهم .

أطلق البروفيسير " رونستاد " على هذا " مبدأ الممر " . قال إنه حين تنطلق صوب هدفك مهما كان بعيداً عنك ، فإنك تشرع فى المشى فى ممر الوقت . وأثناء تحركك فى هذا الممر ، ستنفتح لك أبواب أخرى من الفرص فى جانبى هذا الممر . لكن لن يكون بوسعك أن تلحظ تلك الأبواب الأخرى من الفرص ما لم تشرع فى الحركة بالفعل بهذا الممر النفسى صوب هدفك .

أغلب الناس ممن ينجحون فى حياتهم يحققون نجاحهم فى مجال مختلف كل الاختلاف عن المجال الذى بدأوا منه . ولكن لأنهم كانوا فى حالة حركة فلقد رأوا الفرص والإمكانات التى ما كانوا ليدركوها إذا هم انتظروا حتى تصبح كل الأمور على خير ما يرام . والحقيقة أن الأمور لن تتحسن أبداً من تلقاء ذاتها .

■ السمة الصلبة للنجاح

إذا كان الجانب الأول للشجاعة هو الاستعداد لأن تبدأ ؛ فإن الجانب الثانى هو الاستعداد لأن تستمر وتتحمل . إنها شجاعة الإصرار والمثابرة . شجاعة أن تواصل على الدرب . شجاعة أن تصمم فى مواجهة كل عقبة أو مشقة .

الانضباط الذاتى هو السمة الصلبة للشخصية . إنه ما يتيح لك أن تستمر . إن الانضباط الذاتى هو الصفة التى تمنحك القوة التى تحتاجها لتقدم على المخاطر ، وتمضى إلى الأمام قدماً فى مواجهة المخاطر والشكوك . إنه ضبط النفس ، والشجاعة تنبع منه ، هو الذى يُنمى قوة الشخصية بداخلك ، مما يتيح لك تجاوز أى عقبة على طريقك .

■ أشكال مختلفة من الشجاعة

ثمة ضروب عدة ومتنوعة للشجاعة يمكنك اكتسابها بالممارسة . ولسوف تساعدك هذه الأشكال من الشجاعة على إحراز نجاح عظيم وممكن بالنسبة لك . ويمكن تعلمها جميعاً بالممارسة .

➤ لتكن أحلامك أحلاماً كبرى

الشكل الأول من أشكال الشجاعة هو شجاعة أن تحلم أحلاماً كبرى ، وتحدد أهدافاً ضخمة . وفي هذه المسألة تتردد خطى الكثير من الناس ويتوقفون . فمجرد فكرة تحديد أهداف كبرى ، تتسم بالتحدى والتشويق والجدارة تعد أمراً بالغ الصعوبة لدرجة قد تجعل الناس يتخلون عن محاولاتهم حتى قبل أن يبدأوا . ولكن هذا لا ينطبق عليك . فلتجلس ولتكتب أهدافك كما لو كان كل شيء متاحاً وممكناً بالنسبة لك ، وإياك أن تخشى من أن تحلم أحلاماً كبرى .

➤ الالتزامات والعهود

النوع الثانى للشجاعة هو شجاعة الالتزام التام ، ملقياً بنفسك فى خضم ما قررت أن تقوم به أياً كان ، منغمساً فيه بكل جوارحك . إن كل الناجحين فى حدود تجربتى هم أناس مشغولون . فهم منخرطون بدرجة مائة بالمائة فى شئون حياتهم وأهدافهم . فهم لا يقومون بأمور بناء على مقاييس متأرجحة . ربما لا يكون لديهم أية ضمانات ، لكنهم غير خائفين لأن يكرسوا كل كيانهم لما يقومون به . وإذا أخفقوا ، فهم يخفقون بعد بذل أقصى المحاولات ، وليس باللعب فى الجانب الآمن ، مكتفين بالتمنى أن الأمور سوف تتحسن عن قريب .

➤ اخرج من نطاق الراحة والأمان

النوع الثالث للشجاعة التى تحتاجها هو شجاعة الخروج من نطاق الراحة الخاص بك . أى شجاعة الدخول إلى نطاق المتاعب ، حيث ستشعر بالإرهاق ،

والغلظة ، والوحشة . ولعل نطاق الراحة والأمان أحد ألد أعداء الإمكانيات الإنسانية . حين يدخل الناس إلى هذا النطاق ، ويتلهفون على البقاء بداخل هذا النطاق المريح والآمن . وغالباً ما تمر حياتهم كلها بينما هم يُعرضون ويعززون مقدارهم الضئيل من الأداء المتواضع .

إنك بحاجة لشجاعة حتى تنزع نفسك باستمرار ، وتتوجه صوب أعظم أهدافك وطموحاتك . وأنت بحاجة لأن تكون مستعداً لمواجهة عدم الراحة لكى تنمو وتنضج .

◄ فلتتخذ موقفاً

النوع الرابع للشجاعة التى تحتاجها هو شجاعة اتخاذ موقف ثابت ، خاصة فيما يتعلق بقيمك ، ورؤيتك الخاصة ، ومعتقداتك . لابد أن تتخذ موقفاً بشأن ما تعتقد أنه صواب . وأن تدعم الأشخاص الآخرين ممن يعتنقون تلك المبادئ . تحتاج لأن تتحلى بشجاعة الثبات على موقف داعم للقيم السامية التى تدركها ، ثم أن ترفض أن تتنازل بشأن نفسك أو شخصيتك ؛ لأن الآخرين ربما لا يتفقون معك .

◄ ابدأ بإيمان

إنك بحاجة إلى الشجاعة كى تنطلق بإيمان ، وبدون أية ضمانات للنجاح . كتب أحدهم ذات مرة : " **إذا تعين علينا أولاً التغلب على جميع العقبات ، ما كنا لننجز أى شىء على الإطلاق** .

إن الشجعان هم هؤلاء الذين لديهم حلم وأمامهم هدف ، ويضعون خطة للتحرك ، ويتخذون الخطوة الأولى ، بلا أى تأمينات أو ضمانات بأن تتوج جهودهم بالنجاح . ومع ذلك ، فإذا ما نظرت نحو كل خطوة أمامك كتجربة للاستفادة ، وإلى كل عقبة كدرس جدير بالتعلم تم إرسالهما إليك لجعلك أقوى وأفضل ، فلن تخشى الانطلاق بإيمان نحو المجهول .

➤ المجازفة باحتمال الفشل

تحتاج إلى شجاعة المجازفة باحتمال الفشل . تحتاج لشجاعة أن تتحمل العقبات المتواصلة ، وخيبات الأمل ، والهزائم المؤقتة . تحتاج لأن تتعلم كيف تتعامل مع الفشل باعتباره شرط النجاح المسبق ، والذى يمكن تجاوزه . تحتاج لشجاعة أن تتعامل مع الفشل كفرصة لتبدأ من جديد بداية أذكى . تحتاج لأن تتغلب على الخوف من الفشل بالقيام بما تخشاه مراراً وتكراراً ، ثم أن تقرر أن تتعافى وتنهض لا أن تنكسر كلما لم تكن الأمور فى صالحك .

وكلما كانت أهدافك أضخم ، وأكثر إثارة زاد عدد المرات التي تتعثر فيها وتسقط . ولكن مادمت تحظى بأهداف واضحة ستكون دائماً متجهاً للأمام نحو هدفك مهما تكرر فشلك وإخفاقك . ستنهض من جديد ، وتقترب خطوة بعد أخرى من هدفك بعد كل كبوة .

➤ واجه مخاوفك

تحتاج للشجاعة لكى تتجه صوب المخاطر باستمرار . فلتحدد كل مواقف الخوف فى حياتك التى تجلب لك القلق والضغوط اليوم . حدد ما قد تكون أسوأ نتيجة محتملة لكل موقف من تلك المواقف . قرر أن تتقبل الأسوأ ، إذا كان ولابد أن يقع . ثم اتخذ خطوة لتحل هذه المواقف . فلترفض أن تسمح بموقف الخوف أن يخيم على حياتك ، وأن يهيمن على تفكيرك ومشاعرك ، ويشلك عن التقدم .

➤ مارس التفكير من نقطة الصفر

إنك بحاجة للشجاعة لممارسة التفكير من نقطة الصفر باستمرار فى حياتك . اسأل نفسك " هل هناك أى شىء فى حياتك لم أكن لأنخرط فيه ، أو أشرع فيه مجدداً اليوم بناء على ما أعرفه الآن ؟ "

هناك من المواقف فى حياة كل شخص ، وبالاعتماد على ما يعرفه الآن ، لن يقدم على الخوض فيها مرة أخرى إذا توجب عليه ذلك . وإذا قررت أن هناك

شيئاً ما كان لك أن تخوض فيه من جديد ، يكون سؤالك التالى هو **كيف تبتعد عنه ، وبأى سرعة ؟**

إذا كان هناك شىء فى حياتك ما كنت لتنخرط فيه إذا عدت وتوجب عليك الاختيار مجدداً ، ولم تتخل عنه بمنتصف حياتك تماماً ، فلن يكون بمقدورك أن تحظى بحياة عظيمة من أجل نفسك . ولسوف تدرك دائماً متى واجهت إحدى حالات التفكير من نقطة الصفر . إنها تلك التى تجلب لك قدراً عظيماً من الضغوط . وتشغل ذهنك باستمرار . وأحياناً ما تسهدك خلال الليل ، وتهيمن على كلامك . سوف تدرك دائماً هذا .

➤ اعترف بأخطائك

تحتاج للشجاعة للاعتراف بأنك ربما تكون مخطئاً ، وأنك قد ارتكبت خطأ عند توصلك لمعلومات جديدة فى أى موقف . إنه لأمر مدهش عدد الأشخاص الذين يحبسون أنفسهم داخل إطار ضيق من الأداء المتواضع ، لا لشىء إلا لعدم رغبتهم فى الاعتراف بأنهم غير **كاملى الأوصاف** . لن يعترفوا بهذا ، وبمرور الوقت ، يتحول الأمر الذى بدا كفكرة نيرة إلى قرار ، أو اختيار سيئ .

لا تخش أن تقلل من خسائرك . لا تخش أن تعترف أنك كنت على خطأ ، وتدفع ثمن ذلك . لا تخش أن تضع جانباً مجموعة كاملة من أفعالك ، وتتبنى أفعالاً مختلفة اختلافاً تاماً . فهذه علامة الشجاعة ، وقوة الشخصية ، والتفكير الفعّال .

➤ كن مستعداً لأن ترتكب أخطاء

إنك بحاجة للشجاعة لتكون مستعداً لارتكاب الأخطاء والتعلم منها . فجميع من بلغوا قمة الأداء يقومون على الدوام باتخاذ قرارات ، وارتكاب أخطاء ، والتعلم منها ، وتصويب أنفسهم بأنفسهم ،والاضطلاع بتنفيذ مهامهم .

ليس من الضرورى أن يكون الناجحون هم هؤلاء الذين يتخذون القرارات الصائبة طيلة الوقت ، ولكنهم يتخذون قراراتهم بشكل صائب . فإذا ما ارتكبوا خطأ يتقبلون الأمر ، ويتعلمون منه بأقصى استطاعتهم ، ثم يواصلون طريقهم .

وتذكر أنك لن تتعلم كيف تنجح ما لم تجرب الإخفاق ، وتقع في أخطاء ، فكلما أخفقت ، وارتكبت أخطاء صرت أكثر ذكاء ، وزاد احتمال أن تبلغ أهدافك في نهاية المطاف .

➤ تحمل المسئولية الكاملة

تحتاج للشجاعة حتى تتحمل المسئولية الكاملة عن حياتك ، مما يعني أن تكون النتائج ما هي إلا عمل يديك . تحتاج للشجاعة حتى ترفض اختلاق الأعذار ، أو الدفاع عن نفسك . تحتاج للشجاعة حتى تقول مراراً وتكراراً " إنني مسئول ! "

حين تسوء الأمور معك ، فلتركز على الحل ، وليس على المشكلة . اسأل : **" ماذا سنفعل انطلاقاً من هذا الوضع ؟ ما الخطوة التالية ؟ ما الحل ؟ "** .

ومن ثم تنهض من كبوتك ، وتنفذ ما نويته ، لتستخلص جوهر هذا الموقف ، وترمي القشور بعيداً .

➤ كن صبوراً

إنك بحاجة لما يسمى " الصبر الشجاع " . وهو نوع خاص من الشجاعة يكون لازماً حين تنطلق صوب هدفك ؛ لكنك لم تر بعد أية نتائج . ومن المدهش عدد الأشخاص الذين ينكسرون ، ويستسلمون في النطاق الذي ينحصر بين نقطة انطلاقهم ، ومرحلة رؤية ثمار عملهم . إن شكوكهم ومخاوفهم تقهرهم .

لكن هذا ليس بالنسبة لك . فما إن تشرع بالتحرك صوب هدفك ، فلتقرر أن تبقى هادئاً وواثقاً حتى تبدأ في تحقيق النتائج . كن صبوراً ومثابراً بصرف النظر عما يحدث في المدى القريب .

➤ واصل لمدة أطول

النوع الأخير من الشجاعة الذي تحتاج إليه هو شجاعة أن تواصل لمدة أطول من أي شخص آخر . فالمثابرة والإصرار هما ما يضمنان لك النجاح لأقصى حد .

إن رغبتك فى المواصلة ، والإصرار على تخطى العقبات تعد بمثابة سلاح تدافع به عن نفسك . كما يمكن لها أن تكون العامل الوحيد الذى يكفل نجاحك .

إذا رفضت أن تستسلم ، فلابد أن تنجح فى المحصلة النهائية . بالضبط كما فى لعبة البيسبول لن تصيب ضربة موفقة ما لم تواصل التأرجح . خلال دراسة ثلاثين عاماً للأشخاص الناجحين ، اكتشفت عاملاً واحداً يتكرر المرة تلو الأخرى . ما من شخص يُهزم أبداً حتى يتقبل الانهزام كحقيقة واقعة . وما من شخص يمكنه هزيمتك أبداً سواك أنت نفسك .

حين تروض نفسك على القيام بما يتوجب عليك القيام به ، سواء راق لك هذا أم لا ، وأن تستعين بهذه القوة الداخلية لكي تبني مستويات عالية من الشجاعة ، والمثابرة بداخلك ، ستصير شخصاً فعّالاً وقويًا بشكل غير معقول . وسرعان ما ستشعر أنه ما من شيء يُعجزك إتمامه . وستتوصل فى النهاية لتنمية نفسك ، حتى تصل للنقطة التى تشعر عندها أنك شخص مكتسح تماماً .

■ اصنع نفسك بنفسك

قال أحدهم ذات مرة : " لقد صنعت نفسي بنفسي ، لكن إذا اضطررت لإعادة الكرة مرة أخرى ، لكنت طلبت قليلاً من العون " . فأنا وأنت أشخاص عصاميون . أمام كل منا الكثير من الجوانب يجب أن نجرى عليها التحسين . وجميعنا بحاجة إلى تحديد مقاييس عالية لأنفسنا . إننا جميعاً بحاجة لأن نعمل باستمرار على تنمية شخصيتنا . جميعنا بحاجة لأن نكافح حتى نكون أشخاصاً أفضل . فلا يمكننا أن نسمح لأنفسنا بأن نصير مكتفين وراضين بأى مستوى من الإنجاز مهما تدنى .

واحدة من علامات الأشخاص الفائقين هى أن بوسعهم إدارة شئون أنفسهم . إذا عملوا لصالح إحدى الشركات ، يمكنهم تحقيق هذا عن طريق تخيل رئيسهم جالساً إلى جوارهم ، يراقبهم وهو يملأ تقارير جودة الأداء السنوية الخاصة بهم لحظة بعد لحظة ، ويوماً تلو الآخر . أو عن طريق رؤية أنفسهم قدوة حسنة للآخرين ، وعلى هذا فقد يضعون معايير أعلى لأنفسهم مما يفوق معايير أى شخص آخر

ما هم إلا نسبة ٢٪ من الأشخاص في مجتمعنا يمكنهم الإشراف على أنفسهم ، وإدارة شئون أنفسهم . إنهم يديرون شئون أنفسهم على مدار اليوم كما لو أن الجميع يراقبونهم ، حتى ولو لم يكن هناك أى شخص يراهم .

■ العائد الحقيقى

حينما تضع معايير عالية لنفسك يزداد تقديرك لذاتك واحترامك لها . وحين تقرر أنك ستعيش وفقاً لقيمك العليا وأعمق قناعاتك ، ينتابك شعور رائع حيال نفسك . وحين تصير أميناً أمانة تامة ، وتتوقف عن المساومة ، والتنازل فى علاقاتك بالآخرين ، فإنك تتحدث بصراحة مع جميع من تعيش وتعمل معهم . أى تمارس المصداقية المطلقة مع نفسك ومع الآخرين .

كلما كنت أميناً مع نفسك صرت أكثر شجاعة وثقة بالنفس . سوف تتحلى بالمزيد من الإيجابية والحماسة تجاه نفسك . ويساورك شعور رائع من الطاقة الداخلية والقوة الشخصية . وبقدر ما تعيش وفقاً لأسمى ما تعرف من قيم ، تصبح شخصيتك أرقى وأرفع ، وسوف تصل فى النهاية للنقطة التى تصير عندها شخصاً مكتسحاً لأقصى الحدود !

أنشطة عملية

١. قم بتحديد أهم ثلاث قيم فى حياتك الشخصية والعائلية . ما الذى تؤمن به ، وتهتم به أكثر من أى شىء آخر .

٢. فلتقرر أن تعيش بصدق مع نفسك ومع الآخرين ، دون مساومة أو تنازل . فى أى جانب من جوانب حياتك لم تكن أميناً كل الأمانة مع أحد الأشخاص الآخرين ؟

٣. " كن صادقاً مع ذاتك " . افحص الجوانب من حياتك والتى تتعرض فيها لضغوط ، وإزعاج ، وضيق ، ثم حدد إذا كنت تتنازل عن إحدى قيمك .

٤. أى نوعٍ من الشركات ستكون شركتك إذا كان كل من فيها على شاكلتك ؟ ما الذى يمكنك تغييره فوراً حتى تكون شركتك مكاناً أفضل ؟

٥. ماذا ستفعل ، وكيف ستقضى حياتك إذا علمت اليوم أنه لم يبق لك فى الحياة سوى ستة شهور ؟ إجاباتك عن هذا السؤال سوف تفصح عن قيمك الحقيقية .

٦. " الناس لا يتغيرون " . بما أن هذا أحد قوانين الحياة ، فما التغييرات التى يتوجب عليك إدخالها فى حياتك وفى علاقاتك ، وعلى حياتك المنزلية والعملية ؟ لتتعايش مع هذه الحقيقة .

٧. تحر الصدق والمصداقية فى جميع الأمور . فى أى جوانب حياتك تجد نفسك بحاجة لأن تتقبل العالم على ما هو عليه ، وليس على النحو الذى تود أن يكون عليه ؟ كن أميناً مع نفسك .

خلاصة القول والاستنتاجات

" ما العالم إلا مرآة عظيمة تعكس لك صورتك . فإذا كنت محباً ، وودوداً ، ومتعاوناً مع الآخرين ، سيستجيب لك العالم ، ويبرهن على أنه محب ، وودود ، ومتعاون معك . العالم هو ما أنت عليه " .

ـ " توماس درايز "

إن المبدأ الأهم للحياة الإنسانية هو أنك **تصير ما تفكر بشأنه معظم الوقت** . هذه الفكرة هي أساس كل الأديان ، والفلسفة ، وما وراء الطبيعة ، وعلم النفس ، وهي أساس كل نجاح . والعالم الخارجي هو بدرجة كبيرة انعكاس لعالمك الداخلي . فإذا ما غيرت تفكيرك فإنك تغير حياتك .

إن أكبر تحدياتك وأعظم مسئولياتك شأناً هي أن تخلق بداخلك **المعادل العقلي** لما تنشد أن تعايشه في الخارج . عن طريق القيام بذلك ، فإنك تحفز كل قواك العقلية ، وتدفع قوى الكون للعمل لصالحك . إنك مسئول مسئولية تامة عن حياتك .

سئل الآلاف من الأشخاص بشأن ما يفكرون بشأنه معظم الوقت . والمرة تلو الأخرى ، يعطي الرجال والنساء الأكثر نجاحاً الإجابات نفسها . فمعظم الوقت يفكرون **فيما يرغبون ، وكيف يتوصلون إليه** . وعلى النقيض ، فإن غير الناجحين وغير السعداء يفكرون ، ويتحدثون بشأن ما لا يرغبون . يفكرون

ويتحدثون حول مشكلاتهم ومخاوفهم ، وبشأن الأشخاص الموجودين فى حياتهم ويكرهونهم . لكن هذا لا يجب أن يكون حالك .

حين تفكر وتتحدث دائماً وأبداً حول ما تنشد وكيف تحصل عليه ، فسرعان ما سيتحول هذا الأسلوب في التفكير إلى عادة . حين تفكير وتتحدث بشأن ما تنشد ستصير أكثر إيجابية ، ومتوجهاً نحو أهدافك ، ومبتكراً . وحين تحفظ تركيزك على الموضع الذى تقصده ، ستصير شخصاً أكثر فعالية وإنتاجية .

■ التفاؤل المكتسب

حتى تحرز نجاحاً له شأن وسعادة حقة ، فلعل أهم الصفات التى يمكنك اكتسابها هى صفة **التفاؤل** . ويمكن لك اكتساب صفة التفاؤل عن طريق التفكير بشكل متفائل معظم الوقت ، فوفقاً لمقابلات مع الآلاف من أكثر الأشخاص سعادةً ونجاحاً فى كل المجالات ، فإن للمتفائلين أسلوبين خاصين للتعامل مع الحياة ، ويمكنك اكتساب هذين الأسلوبين بالممارسة .

أولاً ، يبحث المتفائلون عن **الجانب الإيجابى** فى كل موقف ، وخاصة حين تُواجههم أزمات وعقبات ، ويبقون إيجابيين عن طريق النظر نحو الجانب المشرق ، أو الخيط الأبيض للفجر الوليد ، وذلك لدى كل مشكلة . ودائماً ما يعثرون على شيء ما .

ثانياً ، **يتحرى المتفائلون الدروس الجديدة بالتعلم** فى كل مشكلة ، أو صعوبة تواجههم . إنهم يؤمنون أن كل إخفاق مؤقت أو عقبة طارئة قد أرسلت إليهم لتعلمهم شيئاً ما . إنهم يسألون باستمرار : " ما الذى يمكن لى تعلمه من هذا الموقف ؟ " ودائماً ما يعثرون على شيء ما .

إن عقلك مركب ، بحيث لا يمكن لك أن تبحث عن الجوانب الطيبة ، والدروس القيِّمة دون أن تسيطر سيطرة تامة على عقلك الواعى . وإذ تقوم بهذا ، تشعر بقدر أعلى من الإيجابية والتفاؤل حيال نفسك وحيال وضعك . وتشعر بأنك مسيطر على حياتك كل السيطرة . ويصبح أداؤك في قمته .

■ الخطوات السبع نحو الحياة فى أعلى مستوى للأداء

علاوة على البحث عن الجوانب الطيبة ، والدروس القيمة ، فإن للتفاؤل سبعة أبعاد ، أو أساليب عامة ينتهجها المتفائلون فى تفكيرهم حول أنفسهم ، وحول حياتهم . فهى تلك الموضوعات السبعة التى يفكرون بشأنها معظم الوقت .

➤ فكر فى المستقبل

أولاً ، الأشخاص الإيجابيون والسعداء متوجهون نحو المستقبل ، يفكرون ، ويتحدثون معظم الوقت بشأن المستقبل . يفكرون ويتحدثون بشأن الموضع الذى يقصدونه ، وليس بشأن ما مضى ، وانقضى فى الماضى . وهم يصنعون رؤية مستقبلية واضحة ومثيرة لما يمكن لهم تحقيقه . وعن طريق قانون التجاذب يجدون أنفسهم منجذبين نحو أمانيهم ، وأحلامهم المستقبلية ، بينما تنجذب نحوهم أمانيهم ، وأحلامهم المستقبلية .

➤ فكر فى أهدافك

ثانياً ، إنهم **متوجهون نحو الأهداف** . يفكرون ويتحدثون حول أهدافهم طيلة الوقت . عندما يحلمون ويتخيلون رؤاهم للمستقبل المثالى ، فإنهم ينقحونها حتى تتضح ، ويصوغونها فى أهداف ، وخطط مكتوبة يمكنهم العمل عليها يوماً بعد الآخر ، ويركزون انتباههم ، ويكثفون طاقاتهم . كما يستخدمون أهدافهم ، ليحكموا سيطرتهم على مستقبلهم .

➤ فكر فى التميز

ثالثاً . إن المتفائلين **متوجهون نحو الامتياز** . يتعهدون بتحقيق الامتياز فيما يفعلون ، ليلتحقوا بنسبة العشرة بالمائة لأهل القمة فى مجالهم أياً كان . إنهم يحددون النواحى الأساسية لنتائج عملهم ، ويضعون معايير الأداء الفائق

لأنفسهم في كل ناحية منها . ويعملون على تنمية ، وتطوير أنفسهم يوميًا ، ولا يتوقفون عن التحسن .

➤ فكر فى الحل

رابعاً ، إنهم أشخاص **متوجهون نحو الحل** . يفكرون فى الحل وليس فى المشكلة . يفكرون فيما هم بحاجة لإتمامه ، وليس فيمن يقع عليه اللوم . يستعينون بالطرق الإبداعية فى التفكير ؛ لتحرير قدراتهم الإبداعية لديهم ولدى المحيطين بها . ينظرون نحو أهدافهم باعتبارها مشكلات يجب حلها ، ويؤمنون أن لكل صعوبة حلاً منطقيًا فى انتظار العثور عليه .

➤ فكر فى النتائج

خامساً ، إن الأشخاص السعداء والناجحين **متوجهون بشدة نحو النتائج** . وهم يخططون لكل يوم تخطيطاً مسبقاً حريصاً . يقسمون نشاطاتهم وفقاً لأولويات واضحة . ومن ثم يعملون على تلك المهام التى تمثل الاستفادة المثلى لوقتهم . فهم يخوضون غمار القدر الهائل من العمل ، ويكتسبون سمعة الأشخاص الأعلى إنتاجية . ونظراً لأنهم بهذه الدرجة من الفعالية والكفاءة ، فإنهم ينجزون أكثر من غيرهم ، ويتقدمون للأمام بوتيرة أسرع ، ويقدمون قدراً أعظم من المساهمات لعملهم ولدنياهم .

➤ فكر فى النمو

سادساً ، إن الأشخاص أصحاب الأداء الفائق **متوجهون نحو النمو** . فهم يمارسون على الدوام القراءة ، والاستماع للبرامج التدريبية الصوتية ، ويحضرون المنتديات ، والدورات التعليمية الإضافية . إنهم عاقدو العزم على أن يبقوا متميزين عن الآخرين فى مجالهم . يدركون أن المستقبل فى أيدى الأكفاء ، وهؤلاء القلة الذين **يعرفون أكثر** مما يعرف منافسوهم . يعرفون أن الحياة سباق وهم على المسار . وهم مصممون على الفوز .

➤ فكر فى الفعل

سابعاً ، ولعله الأهم من بين الصفات الأخرى ، أن الأشخاص الأكثر نجاحاً هم المتوجهون بشدة نحو الفعل . فهم يفكرون فيما يمكن لهم أن يفعلوه ، الآن فوراً ، حتى يمضوا إلى الأمام بشكل أسرع صوب أهدافهم . إنهم فى حالة حركة دائمة ، ويعملون وفقاً لمواعيد حقيقية ، ويتحلون بحس الأعمال الطارئة والملحة ، ويغطون المزيد من المساحات ، وينجزون المزيد من الأعمال مقارنة بالشخص العادى . فكلما أنجزت المزيد ، تحسن حالك ، وصرت أثمن قيمة ، وجنيت المزيد من المال .

■ إمكانياتك لا حدود لها

إننا نعيش فى العصر الذهبى للإنسانية . فلم يسبق أن كان هناك أكثر مما يوجد اليوم من الفرص والإمكانات المتوافرة لك ، حتى تصير كل ما يمكن لك أن تحققه ، ولتحقق المزيد والمزيد من الأهداف يمكنك استخدام هذا الكتاب كدليل نحو نجاح أعظم شأناً ، ونحو سعادة لما تبقى من حياتك . وإليك مرة أخرى الأفكار الاثنتى عشرة الجوهرية

١. **غير طريقة تفكيرك** . إن الأسلوب الذى تفكر به فى نفسك ، وفى قدراتك وإمكاناتك - أى **صورتك الذاتية** - من شأنه أن يحدد كل ما أنت عليه اليوم ، وكل ما يمكن لك أن تكون عليه فيما بعد ، ولحسن الحظ أن صورتك الذاتية مكتسبة ، وبالسيطرة التامة على كلامك ، وصورك الذهنية ، وأفكارك التى تسمح لها بالدخول لذهنك ، فإنك تسيطر أيضاً على مستقبلك سيطرة تامة .

٢. **غيِّر حياتك** . لقد جئت إلى العالم محاطاً بالاحتمالات ، بقدرات غير محدودة فيما لا يحصى من النواحى . ولكن نتيجة للانتقاد الهدام خلال مرحلة الطفولة ، ينمو دون قصد بداخلك الخوف من الفشل ، والخسارة ، واللفظ من قبل الآخرين ، والانتقاد . يمكن أن تكسب معتقدات مقيدة

للذات تعيقك عن التقدم . ولكن عن طريق التخلص من تلك العواطف السلبية ، فإنك تحرر قدراتك وإمكاناتك وتغير حياتك .

٣. **احلم أحلاماً كبرى** ، نقطة الانطلاق الحقيقية لكى تعيش نمط الحياة المناسب لك هو أن تصنع صورة مستقبلية مثيرة لما تنشد أن تكونه فى كل ناحية من نواحى الحياة ، وذلك إذا لم تكن أمامك أية حدود على الإطلاق . تخيل أن بمقدورك أن تكون ، وتملك ، وتقوم بأى شىء على مستوى أسرتك ، وحالتك المالية ، وحياتك الشخصية . ومن ثم ضع أهدافاً مكتوبة وواضحة ، مصحوبة بالخطط المفصلة ، تحول أحلامك إلى وقائع حقيقية .

٤. **قرر أن تحقق الثراء** . فلتقرر اليوم أن تمسك بزمام السيطرة التامة على مستقبلك المالى . اشرع فى القيام بالأمور التى يقوم بها الآخرون ؛ ليحققوا الاستقلال المالى ، منطلقاً من موضعك الحالى . حدد بالضبط المقدار الذى ترغب فى جنيه ، والاحتفاظ به ومراكمته ؛ حدد هذه المقادير باعتبارها أهدافاً ؛ ثم فكر بها طيلة الوقت . فما تمكن الآخرون من إنجازه أياً كان ، بوسعك أنت أيضاً إنجازه .

٥. **أمسك بزمام حياتك** . إنك أنت القوة الإبداعية الأساسية الموجودة فى حياتك . كل ما أنت عليه الآن ، أو ما ستكون عليه يوماً ما ، ما هو إلا ثمرة لما تنجح فى فعله ، أو تخفق فى فعله . فلتقرر اليوم أن تتحمل المسئولية بدرجة ١٠٠٪ ، دون أى لوم تلقيه على كاهل الآخرين ، وبلا اختلاق أعذار بشأن أى شىء قد يقع . حرر طاقتك الشخصية ، وتحكم بأفكارك ، وبكلماتك ، وبأفعالك . كن سيد مصيرك .

٦. **التزم بالتفوق** . إن أضخم المكافآت ، وأعظم أحاسيس الرضا والإشباع تتجه نحو شديدى البراعة فيما يقومون به . فلتقرر أن تنضم إلى نسبة العشرة بالمائة ممن يحتلون القمة فى مجال عملك . فلتحدد المهارات الأساسية التى يتوجب عليك التفوق فيها لتتفوق فى عملك ، حدد الأداء المتفوق كهدف من أهدافك ، ضع خططاً ، واعمل على التحسن يوماً بعد الآخر .

٧. **ضع الناس في المقام الأول** . سيكون لحجم ونوعية علاقاتك أكبر تأثير على نجاحك وسعادتك ، أكبر مما للعوامل الأخرى . فلتنظم حياتك بحيث تبني علاقات عالية الثقة ، وعالية الجودة ، مع أهم الأشخاص في عالمك ، واعمل على المحافظة على هذه العلاقات ، واصنع علاقات العمل بشكل منتظم ، ووسع نطاق اتصالاتك . ودبر شئونك مع أشخاص آخرين إيجابيين ، ومتوجهين نحو النجاح .

٨. **فكر كما يجدر بعبقري** . ما أنت في الحقيقة إلا عقل، مصحوب بجسد ليحفظه . ولست ما تظنه عن نفسك ؛ ولكن أنت ما **تفكر** فيه . فلديك المقدرة على أن تفكر أفضل وأكثر فعالية مما سبق لك على الإطلاق ، فحينما تبدأ في التفكير بأسلوب أذكى الأشخاص وأنجحهم سرعان ما ستحصد النتائج نفسها التي يحصدونها .

٩. **أطلق قواك العقلية** . إن الأفكار هي المصدر الأساسي للثروة في يومنا هذا . وكلما زادت الأفكار التي تتوصل إليها لمساعدتك على بلوغ أهدافك ، ووفقاً لقانون الاحتمالات زاد احتمال توصلك للفكرة المناسبة لك تماماً ، وفي الوقت المناسب تماماً كذلك . إن مقدرتك على توليد الأفكار غير محدودة . وبالتالي فإن مستقبلك هو الآخر لا حدود له .

١٠. **اشحن تفكيرك** . هناك العديد من تقنيات واستراتيجيات التفكير الأساسية يمارسها أهل القمة في كل مكان . وإحدى تلك الطرائق هي تحليل وضعك وتقييمه مما يمنحك أفكاراً حيوية لتغيير منظورك ، بل ولتغيير حياتك . فكلما زاد ما لديك من أدوات للتفكير زادت حياتك روعة ، تلك الحياة التي تود صنعها لنفسك .

١١. **اصنع مستقبلك الخاص** . إن المقدرة على استشراف المستقبل ، ومن ثم اتخاذ الخطوات في الحاضر التي تؤكد المستقبل المرغوب لهي وسيلة من وسائل التفكير التي يتبعها أنجح الأشخاص في التاريخ . يخطط الأشخاص الأكثر فعالية لحياتهم بحرص وعناية ، يبذلون كل جهدهم ليتوقعوا ما قد

يسوء حاله مقدماً بفترة كافية . ونتيجة لذلك فهم يتخذون قرارات أفضل ، ويفكرون على نحو أفضل من المحيطين بهم .

١٢. **عش حياة عظيمة** . يتحدد العالم المحيط بك تبعاً للعالم الذى بداخلك . إن أسعد الأشخاص ، وأكثرهم احتراماً ، وأعلاهم أجراً فى كل مجال هم أولئك الذين يُعرفون بجدارة شخصيتهم . فحين تنظم حياتك بما يتمحور حول الصفتين المتلازمتين ، وهما **النزاهة والشجاعة** ينفتح أمامك كل باب ، وتصير شخصاً سعيداً سعادة حقيقية . وتغير تفكيرك لتغير حياتك .

■ ببساطة ، أنجز ما عليك !

تشبه اللياقة العقلية إلى حد بعيد اللياقة البدنية . فهى تستلزم وقتاً طويلاً ، وعملاً شاقاً للتوصل إليها ، وللحفاظ عليها . لكنها تستحق كل ذرة جهد وقطرة عرق تبذل من أجلها . فالعائد من ورائها يمكن أن يكون فائقاً للعادة !

حين تبدأ عملية تنمية ذاتك ، لكى تصنع بداخلك صورة واضحة لما تود أن تتمتع به بخارجك ، قد يكون مقدار التقدم بطيئاً أول الأمر . ولكن حينما تواصل وتثابر ، وحينما تستمر فى قول وفعل الأمور المناسبة بالطريقة المناسبة ، فسوف تتوصل إلى نتائج تتجاوز كل مقادير الجهد المبذول لها ، وذلك سيحدث قبل مضى الوقت الطويل .

ما من حدود حقيقية أمام ما يمكن لك أن تكونه ، أو تملكه ، أو تنجزه ، سوى تلك الحدود التى تضعها أنت نفسك . أنت شخص رائع ، وموهوب لأقصى الحدود ، ولا يُعجزك عن الإنجاز إلا أقل القليل مادمت ترغب بشدة فيما تريد ، وتعمل جاهداً لتحقيقه ، وباجتهاد كاف .

وأهم شىء أن تبدأ فوراً ، وألا تستسلم مطلقاً !

برنامج متقدم للتوجيه والمتابعة

يقدم " بريان تراسى " لرجال الأعمال الناجحين ، وكبار محترفى المبيعات برنامجاً شخصيًّا للتوجيه الجماعى .

إذا كنت مؤهلاً لهذا البرنامج (حيث لابد ألا يقل دخلك السنوى عن مائة ألف دولار) ، فلسوف تتعرف على كيفية تحديد وتحقيق الأهداف فى جميع جوانب حياتك ، كما ستتعرف على سبل وضع خطة استراتيجية متكاملة تتناسب واحتياجاتك وظروفك الشخصية ، وسوف تصبح قادراً على تبسيط كل مظاهر حياتك .

سوف تتعرف على عملية تدريجية تمكنك من إجراء تحليل شخصى وعملى سوف يغير تفكيرك وحياتك .

إنه برنامج مكثف مدته عام سوف تلتقى خلاله بـ " بريان تراسى " ليوم كامل كل ثلاثة شهور . ولسوف نتعرف خلال تلك المحاضرات على كيفية مضاعفة دخلك ، وتحقيق أقصى الاستفادة من وقتك .

سوف تحدد تلك الأشياء التى تستمتع كثيراً بعملها ، وسوف تتعرف على كيفية تحسين أدائك للأفضل فى أغلب الأنشطة المدرة للأرباح .

وكذلك سوف تتعرف على كيفية تفويض من ينوب عنك فى تنفيذ المهام التى لا تستفيد منها ، أو لا تستمتع بتنفيذها ، كما ستتعرف على كيفية تقليص مثل تلك المهام ، أو التخلص منها .

وإنك سوف تتعرف على كيفية تحديد مواهبك الخاصة ، وكيفية استخدام مهارات التأثير والتركيز ؛ لتحقيق التفوق فى المجال الذى تعمل به .

للمزيد من المعلومات يمكنك زيارة موقعنا الإلكتروني على www.braintracy.com ، واضغط على أيقونة " Coaching " ، ولسوف نرسل المعلومات الكاملة المتعلقة بتفاصيل هذا العرض ، أو يمكنك مراسلتنا على العنوان Brain Tracy International, 462 Stevens Avenue, Suite 202, Solana Beach, CA 92075 .

